全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进 https://www.7help.net

中国第一部自传体财经创业图书

他被誉为“中国三亿草根创业青年的教科书”

28岁赚千万

从负债百万到赚取千万的真实创业经历

穷富弹指间 著



人民东方出版传媒
東方出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目录

28岁赚千万：从负债百万到赚取千万的真实创业经历

序文

一个从天堂到地狱的家庭

命运的宣判

17岁少年的蜕变

我用自己的方法让自己成长

穷则困，困则思，思则变，变则通，通则富

一天打三份工的煎熬历程

我人生的第一桶金

享受孤独

与老板的心理博弈

直面心灵的选择

销售的精髓

所有的行业都有可衍生的利益，关键在于你是否有一双慧眼

我的“拼缝”生涯

新的机遇和挑战

管理者的“腹黑”手册

商场如战场，随时都可以干掉别人，也可能随时被别人干掉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贪婪与良心的对责

对于金钱，活着的人永远不会停下追逐的脚步

“小割肉鬼”的由来

我的欲望没有止境

从扎啤和肉串中挤出的财富

“欢乐”的餐饮概念

一个人的生存环境取决于他的生存态度

面对高薪诱惑，我放弃了钞票，而选择了环境

创业法则与商业理念

利益至死的厮杀

完美的营销策略

惰性永远都是最致命的“杀手”

以诚信为本，以勤勉为基，以稳妥为胜

在致富的道路上，我一路狂奔

我要爬上金字塔顶端

头脑风暴

有时候，金钱就是陷阱

欲壑难填的躁动

南下北上，我创立了自己的家电王国

人，终究要为自己的愚蠢埋单

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20岁，我成了百万富翁

从身家百万到一无所有，我经历了“冰火两重天”

版权信息

书名：28岁赚千万：从负债百万到赚取千万的真实创业经历

作者：穷富弹指间

出版方：东方出版社

出版时间：2013年7月1日

ISBN：9787506063661

版权所有 侵权必究

28岁赚千万：从负债百万到赚取千万的真实创业经历

序文

写这个序文的时候，我不禁回想起了那一段斗志激昂的混沌岁月，那些刀光剑影、尔虞我诈，那些钩心斗角、笑里藏刀……无一不是我在商海中所经历过的沉浮。

商海不是游乐园，商海也不是福利社。若干年前，很多与我有同样梦想的人同时下了海，能够在这片“海”里畅快遨游的人并不多，更多的是一批批前仆后继的不幸者，他们败给了自己，败给了梦想。而我，也只是艰辛地挣扎在海面上，直至上岸……

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或许是年纪大了的缘故，我早已看透了人情的冷漠，也早已习惯了世态的炎凉，所以，当看到昔日的伙伴或对手走投无路的时候，我的心中既不叹息，也不欣喜，我只是庆幸，庆幸那高空坠落的倒霉蛋不是我，仅此而已。有时候，麻木就是一种态度，而回忆和总结则是一种理性。

17岁，我赚到了生命中的第一个十万元。

20岁，我第一次创业，成了百万富翁。

21岁，我经历第一次破产，一无所有。

23岁，我第二次创业，赚了将近一千万。

25岁，我经历第二次破产，负债百万。

28岁，我绝地反击，第三次创业，赚到数千万财富。

至今，我依然在路上，我只是想把我的故事和需要的人分享，无论你有一颗创业的心，还是正走在创业的途中，我的故事都值得琢磨和借鉴。

我不会给予你财富，我只能告诉你发财致富的窍门。

我不会领导你创业，我只能传授你商海必胜的法则。

我不会陪伴你生活，我只能教给你做人做事的方式。

或许你不是下一个比尔·盖茨，也不是下一个乔布斯，但只要你有想改变生活现状的决心，那就请跟随我的脚步，走入我的商海沉浮，走进财富的领地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经典语录

◎其实在这个世界上，除了父母，任何人对自己都没有义务，帮你就是人情，不帮你也是本分，从中根本就挑不出什么对错。所谓亲情是亲情，责任是责任，任何人都不能靠着亲情去强加给别人一份责任。

◎钱只有踏踏实实地揣在自己的兜里，那才是真正属于自己的；至于自己觉得能够手拿把攥但还在别人腰包里的钱，即便它无限地接近自己，那也不是自己的。因为这个世界最多的就是变故，意料内的变故、意料外的变故、莫名的变故、毫无道理可言的变故……任何一个小小的变故都能让人失算。而这些，都是让人无力改变的。

◎我始终坚信，勤能补拙，苦能补精。所有行业的精英都有自己的制胜诀窍，但任何一种制胜诀窍都是通过反复的失败才验证出来的，所以我的目光并没有单一地停滞在制胜的诀窍中，因为失败的案例同样很重要，能够吸取别人的失败经验，那么自己将会少走一大段弯路。

◎事实上，我们每个人都有超越他人的潜能，却很少有人具备超越他人的勇气。这就如同蹦极，畏高者永远都不敢攀爬上去，所以他们永远都无法领略高空之中的曼妙。而一旦攀爬上去，只需纵力一跳，你顿时就会感到豁然开朗。

◎活在这个社会上，我已经懂得了一个道理，人终究还是要讲资格的。没有想法就没有希望，没有希望就没有转变，没有转变就丧失了资格。所以要想获得资格，就要靠自己的双手去奋斗、去拼搏。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎我并不怕苦与累，真正怕的是劳而无获。我很认真很仔细地想过这个问题，最后我的总结只有九个字：穷则思，思则变，变则通。“变”说起来容易，但要做起来却很难，因为它需要调查，它需要稳妥，它需要创新，它需要胆量，否则，变就是一句空谈，甚至越变越差。

◎在没有能力让人接纳我的时候，我往往会选择改变自己。毕竟这是个经商自由的年代，有关系固然好，但没关系同样能够生存，我始终认为头脑才是经商的核心竞争力。

◎如何利用原有的资源创造出最大的利润，这对于每个人而言都是一个很重要的命题。只是有的人在意，有的人无视罢了。

◎如果你拒绝了能和很多人打交道的机会，你就是生活的弱者；如果你在和很多人打交道的过程中被拒绝了，你才是生活的强者。有时候，成为强者还是沦为弱者，往往就在我们的一念之间。

◎生活有时候就是一把锥子，它死死地顶在人的脊背上，倘若不把它甩开，那么就会被它狠狠地刺痛。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎当幸福降临的时候，灾难总会同期而至，它就像个小偷，即便不会夺走你的全部幸福，但至少会让你很难过。

◎塞翁失马，焉知非福？在这一点上，我的体会颇深。有时候我们总是过于患得患失，总觉得失去了就不再拥有，殊不知，失去后的我们会拥有得更多。

◎如果说落寞是上帝赐给我的礼物，那么我想在那段尴尬的日子里，上帝格外偏宠我，因为他把同一种礼物无数次地推给了我。不得不说，那段日子对我的历练很大，它让我学会了如何享受独处，如何平淡看待内心深处的欲望。从某种意义上而言，它惩戒了我的暴躁，同时也挽救了我的贪婪。

◎人这一生会面临很多的诱惑，每一时期的每一种诱惑都代表一条道路，如何去选择它，选择之后是岔路还是顺路，这是一个需要每个人都认真对待的问题。在诱惑面前，我们应该把目光放得长远一些，不能因为一时的得失就动摇了自己的信念。我们需要去辨别，去分析，而不是草率地付诸行动。

◎有时候，机遇更多来源于我们的思索，对生活的感悟、对行业的观察、对前景的预判、对项目的分析……种种汇集在一起便构成了一次机遇。很多人每天都会反复地问，我的机遇到底在哪里？其实，机遇就在每个人的身边，机遇就在每个人的眼前；只是有的人能够看得到，有的人看不到罢了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎尽管年华颠簸了我们的容颜，富贵重列了我们的位置，但是那份情始终在心中，如清泉流淌，久久不竭。

◎所谓高手过招，诱其上套乃为精髓，非猛力重击可比。这就犹如在征服一个女人的时候，你可以用力量去压倒她去凌辱她，但这仅仅是一种最原始的快感，毫无技术可言，不足以支撑心中那份长久的期盼。倒不如溪水细流，暗自布下天罗地网，让她逐渐走进你用心思和忍耐所编织的美梦中，从而心甘情愿地为你宽衣解带。所谓谋其人、谋其物，必先谋其心，这才是享受快感的至高境界。

◎在日常生活中，总有些人习惯性地患得患失。这类人在商场中都有一个致命的缺点，那就是眼光只会盯在某一个“失”点上，却对无数个“得”点视而不见。要知道，在人与人的金钱交易中，得与失总是相辅相成的，根本就没有单纯的“得”，更不会有纯粹的“失”。世界上但凡人与人的合作，就离不开“得失”二字。在利益面前，任何一个合作者都会有得有失，这是商场交易的一个大前提，谁也推翻不了，谁也逆转不了。所以说，合作成功的前提就是拥有一个良好的心态，倘若不能正确地认识自身利益的得失，那迟早会被自身的贪婪所绊倒。

◎其实在生活中，机遇无处不在，只是它们更喜欢躲在无人的角落，时刻都在等待着有心人去触摸。上天给了我们一双眼睛去观察这个世界，去感知生活中的善恶；但是，上天又赐给我们每个人另外一双眼睛，让我们去寻找机遇，去改变命运。只可惜，很多人只睁开了一双眼睛，混沌地翘望，麻木地度日，而那双隐藏在我们大脑深处的眼睛，却被很多人选择性地闭合了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎没办法，这就是尔虞我诈的商场，我终究是个生意人，我必须去谋求利益最大化。这说起来似乎有些冷酷无情，但商场自古以来就是不同情眼泪的，每一个人的成功都是践踏着很多人的尸体获得的，如果我不主动出击，那么迟早有一天我也会沦为被人践踏的尸体。现实就是这样残酷，尤其在商场，很多时候我们都无心去伤害任何人，但命运的枷锁却迫使你不得不拿起武器去抗争。倒下去的人未必都是善良的，而活下来的也未必都是快乐的，这就是商场规则，一个千百年来都无法逆转的规则。

◎其实人最难面对的就是自己的心灵。在世人面前，我可以用我的财富和地位去塑造我的形象；但在心灵面前，我又不得不痛苦地面对自己曾经的不堪。那是一种心灵深处自己对自己的控诉，它就像针一般，在我心里刺下一个永远都无法抹掉的污点。

◎我一直都认为，思想可以放松，身体可以调节，但态度绝不能放弃。无论自己站在什么样的位置上，惰性永远都是最致命的杀手，它潜伏在每一个人的身体里，乘人不备就会插上要命的一刀。

◎如果可以用两种动物来形容，那么王老板就是兔子，而马老板则是豺狼。两者相比，我更喜欢食草动物，因为食草动物的性情温驯，容易相处，而且它会把自己不吃的东西留给你。而食肉动物则不然，因为食肉动物牙尖嘴利，十分阴险，非但不会把食物让给他人，而且随时会咬上他人一口。

◎那时候我才明白，原来这就是残酷无比的商海，看似风平浪静，实则波涛汹涌，无数的暗礁与荆棘遍布其中，随时都有坠船身亡的危

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

险。这里讲的是明争暗斗，这里拼的是真刀真枪，这里推崇的是敌亡己存，这里埋葬的是骷髅白骨。在这里没有真正的幸运儿，谁都可以干掉别人，同时也会被别人干掉。花花绿绿的钞票就摆在金字塔的顶端，想要从中分一杯羹，就只能踩着别人的尸体去攀高。

◎在高压下，很多人都会变得很焦虑，但我却很享受这种煎熬。从某种意义上讲，在目标明确的某一件事情上，我更乐得自虐。我不介意压力像个怀春少女纠缠着我，只怕它突然指着我的额头笑我不是个男人。或许很多人整天都在琢磨如何给自己减压释压，但我想说，一个真正有担当、有能力、有自信的男人是不会向压力妥协的。有时候，压力就像个熟女，它只把最绰约的风姿展现给生活的强者，而那些被压力折腾得死去活来的弱者，注定是不值得同情的。

◎我们每个人的心中都会有一块属于自己的奶酪，它或许是地位，或许是金钱，或许是爱情，总之，它牢牢地牵系着我们的控制欲。当时，我热爱我的地盘，我向往我的金钱，我不介意你向我靠近，但绝不能容忍你染指。思索再三，我最终打消了嫉贤妒能的念头，因为我需要聪明人与我一起共事。我终于想清楚了，聪明的人是永远都排挤不完的，与其浪费精力，不如武装自己。只有永远跑在别人的前面，才能安稳地立于不败之地。

◎就在那时，我渐渐明白了一个道理，给老板一张再漂亮的业绩报表，也不如替他装满腰包。利润，永远都是换取老板信任与笑脸的介质。在老板的眼中，他不会关注你流过多少汗水，他不会在意你付出过多少艰辛，这个过程他可以完全无视，只有真真实实的钞票才会牵动他的一怒一笑。这就如同名牌大学的录取分数线，其衡量的硬标准就是那一组简单的数字，如若达不到，对不起，请把机会让给别人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎或许我天生就是一个敏感到骨子里的人，总会警觉到一些即将发生在我身上的事情。近年来，我常去一所寺庙与住持老和尚品茶、下棋、论道，他就评价我是个没有静根的人，一辈子注定波澜壮阔。即便风平浪静之时，我的内心仍然舞动着刀光剑影。我想这就是我的命道。人处于天地昆仑之中，置身于静动之内，谁也逃不脱自己的命道。或静，或动，并非一种习惯，而是一种内心的渴求。

◎有时候，一个人走上岔路，并非一时的疏忽或冲动，而是长期以来膨胀的私欲在脑海中作祟甚至指引。现在回头想想，我就是在那个时候把自己的私欲和贪婪放到了放大镜面前，然后无休止地扩大、扩大、再扩大。在那样一个私欲纵横的年代，在那样一个贪婪过度的年纪，我即便重走一次，也很难不再重蹈覆辙。即便我日后因此而输光了全部家产，也很难改变这个历史的定向。道德和良心对于当时的我而言，只不过是一层一层被剥开的洋葱罢了，虽然会辣得泪流满面，但我只能随波逐流。

◎大部分人更习惯于把别人当作假想敌，或是低调地谋划，或是高亢地意淫，而我更喜欢把自己当作假想敌，只因为我才是这个世界上最了解自己的人，那致命的一刀永远都是自己插向自己的。在这种情况下，我可以很直观地去面对自己的优劣，我可以很谨慎地去分析自己的内心，甚至可以毫不避讳地去挖出自己的缺点，然后将自己“二次武装”，坚固得如同堡垒一般去抵抗对手的攻击。

◎如果你问我年轻时印象最为深刻的两件事是什么，我的答案一定是早起和晚睡，因为那是我生命中精力最为旺盛的一段岁月。那时候的我不知疲倦、不辞辛苦，如同打了鸡血一般披星戴月。心中的梦想和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

手中的钞票支撑着我熬过了每一个日月交替，它们就像一根无形的鞭子，每当我松懈偷懒的时候，就会狠狠地抽打在我的身上。

◎我是个敢想敢干的人，有了念头就会付诸行动，绝不会让自己的一腔热血随着长期的犹豫而消散。有时候我甚至觉得自己就是个受虐狂，总喜欢去挑衅现实，然后再让困苦和折磨缠系于身。我喜欢享受那种挣扎撕咬的反抗快感，我喜欢享受那种天道酬勤的胜利感。我从来都不相信自己有什么纯正的血统，但我坚信我的血液中一定流淌着一份激荡的不安，它就像个幽灵，使我这一生一世都无法去享受安静宁远的生活。

◎时至今日，在动辄千百万甚至过亿的项目决策中，我仍旧延续这种独处徒步的方式。往往很多人只看见了我缓步移动的背影，却很少有人从中发现我的用意。我想每个人都有属于自己的激发头脑风暴的方法，这便是我的方法。在我安静的躯体内部，在我跳跃的大脑皮层，总会有数不清的脑细胞在奋力厮杀，它们就如同千军万马般豪壮，打着一场场经典的战役。

◎我仍然热爱这种充实的忙碌感。同许多人一样，我不喜欢汗流颊面的味道，也不喜欢腰酸背痛的感觉，但没办法，这就是我的路，一条泥泞曲折却蕴含宝藏的路。为了能够挖掘终点的宝藏，我愿意像驴一般去辛勤地拉磨，我愿意像狗一般去放纵地狂奔，我愿意像虎一般去疯狂地掠夺。我很清楚，这就是我所要承受的过程。而在这之后，我才有资格去体面地活着。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◎我是个很少会愤怒的人，每当我被人泼了一身冷水的时候，我都会默默地走开，然后静悄悄地将水烧开，再次回敬给对手。

◎ 丘吉尔曾经说过一句名言，世界上没有永恒的敌人，也没有永恒的朋友，只有永恒的利益。而我想说，在商海中没有永恒的搭档，也没有永恒的利益，只有永恒的争斗。这里不崇尚良知，这里不遵循秩序，这里翻脸的速度要比翻书快，这里争利的手段要比流氓黑，这就是我从商两年来最为透彻的感悟。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个从天堂到地狱的家庭

我出生在一个临近东北省城的小城市，这个小城市只有几十万人口，却承载了我所有童年的美好。

父母都是“铁饭碗”，典型的双职工家庭，家境谈不上好也谈不上坏，一家人蜗居在50平方米的职工家属楼内。这种家属楼都是红砖码砌而成，名义上是楼房，实际上还得自己烧煤取暖，房子里有火炕有炉灶，房前有小仓库，房后还有一片自留地，可以种些应季的蔬菜。记得父母还种过几垄草莓和几棵樱桃树，每到成熟的季节，我都会吃得满嘴泛甜，那种甜是真甜，从嘴里甜到心里，是我无数次都魂牵梦萦的味道。只可惜，那种味道早已一去不复返了。

父亲是个小富即安的人，他没有什么雄心壮志，每天老婆孩子热炕头就满足了。由于一次意外他受了工伤，随即办了内退，基本上就是不干活还能照常拿工资的好差事。闲下来的父亲整天无所事事，靠打牌度日，整日都以小赌打发时间，那一年他43岁。

母亲天生就有一颗不安分的心，她不甘于现状，她不向贫穷妥协，于是她办了病退，只身下了海，做起了服装生意。那年月，铁饭碗很值钱，很多人的脑子里都没有下海经商的概念。所以我一直都觉得，先富起来的那一部分人毋庸置疑是先动起来的人。他们的成功就是他们毅然决然“下海”带来的回报。这种成功不需要羡慕，不需要嫉妒，因为那是他们应得的。事实上，很多时候机遇都很公平地摆在每一个人面前，只是有的人抓住了，有的人错过了而已。

母亲下海的时机很好，那时候在我所居住的城市里只有一个供销百货大楼，几十万人的大部分生活需求都来源于这个百货大楼，其利润是可想而知的。母亲的思路也很活泛，她租了几节柜台卖起了各式各样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的服装，其中有男装、女装，还有童装，随着季节的变化而更换。总之，就是看什么衣服赚钱就卖什么。在那个朴实的年月里，百货大楼都是柜台制，还没有精品屋、专卖店这一说，与那些早市、夜市、地摊相比，这些柜台卖的就是精品货。

在我的记忆中，母亲做服装生意发达主要靠两种货：第一种就是成套的西装。就当时而言，能够穿上一身西装那就是一种潮流，也是一种体面的象征。甭管是夹包的公务员，还是蹬三轮的苦力，谁都得备上这么一身，等有重要的场合时穿戴。记得那一年我上初中二年级，母亲也给我配了两身笔挺的西装，尽管穿上去有些大，甚至袖子都能遮住手，但我仍是乐得穿在身上，因为我是全校第一个能够穿上西装的学生，就是跟校长那一身西装相比，我这身西装的料子和款式也毫不逊色。所以说，虚荣这个东西，不分年纪大小，打从娘胎出来就在心里打上烙印了。

第二种就是皮货买卖。那年月，东北的气温尤为糟糕，一到冬天就是零下三四十度，几分钟的时间就把一个人浑身上下都冻透了，那刺骨的寒风就像一把把小刀子，把人的脸割得生疼。还记得有个笑话形容东北的天气：一哥们冬天靠着墙根小解，结果没等他尿完，那刚刚还冒着热气的尿液就被冻成冰坨了。虽说这个笑话有些夸张，但足以证明其寒冷的程度。遥想当年，我的耳朵和手脚都被冻伤了，每天都用温水配中药洗两遍，等到开春的时候，冻伤的地方一揭就是一层皮，那种难受的滋味简直无法形容。

很多没到过北方过冬的南方朋友可能无法完全地理解这种寒冷，所以我建议这些南方朋友有机会可以亲自去东北体验一下。体验东北寒冷程度的方法有很多种，用舌头就是其中最为便捷的一种。胆大的南方朋友可以随意找上一个露天的铁器，如单双杠、铁栅栏等，把舌头贴上去，保管让您知道什么叫作悔不该当初。出于人道考虑，我建议跃跃欲试的南方朋友先做好准备，如随身携带一个温水壶，待舌头被粘住之后可以浇灌铁器脱困。千万不要以为用手机就可以解围了，因为舌头被铁器粘住后根本说不出话来，电话打给谁都无济于事，这是我亲身体验过的蠢事，那种哇呀哇呀却说不出话的感觉简直让人抓狂。

那年月，东北御寒只能靠棉衣，直到皮货盛行才有所改观。于是，各式各样的皮夹克、皮大衣外带各种动物毛领就涌进了东北的市场。就当时而言，这些都是紧俏货，也是稀罕货。在寒冷的冬日能够穿上一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

件皮衣，那绝对既抗风寒又体面，甭管男女老少，谁家都能豁得出一两个月的工资买上一件。

母亲看准了这个商机，把全部的家当押了进去。那时候母亲所在的百货大楼只有几家店经营皮货买卖，基本上都是去哈尔滨拿货，母亲却剑走偏锋，直奔辽宁西柳，找了一家皮货加工厂，定做了一大批皮夹克、皮大衣。这些皮货的款式都颇为新颖，而且皮质上乘，价格又比从哈尔滨进货便宜了一多半，其竞争力是可想而知的。

很快，母亲通过皮货买卖就捞到了第一桶金。临近年关的时候，她已经承包了百货大楼近20节的柜台，卖货的营业员就请了十多个。那时候正逢寒假，我也被叫到百货大楼里帮忙，主要就是看管柜台的皮货，以防丢失。因为每天试皮衣、买皮衣的顾客太多了，可以说络绎不绝，所以难免有一些皮货被一些动歪脑筋的顾客“顺手牵羊”。

我依稀记得那时候母亲每天到家的第一件事就是数钞票，她鼓鼓的皮兜里总会装满百元大票，平均每天的卖货款都能有十几万元，过年的时候一天的卖货款还能超过20万元。所以我打那时起就养成了数钞票的习惯，趁父母不注意的时候，我还会偷偷地往衣袖里藏上两张，留作自己的私房钱。

母亲靠皮货赚了多少钱我很难统计，总之，第二年我们全家就搬到了市中心的新楼盘。不久，母亲还买了一台黑色的桑塔纳，特意请了司机，早晚负责接送我上学放学，白天就跟着母亲去商场。那时是20世纪90年代中期，还没有私家车的概念，满街跑的除了一种叫作“大头鞋”的两厢出租车外，基本上都是各机关领导所乘坐的公车，以至于学校的同学们都把我误认为“干部子弟”。其实，我心里最清楚，自己只是普通百姓家庭而已。

富裕后的家庭生活水平直线攀高，父亲抽的香烟从2元钱一包的“大庆”改成了“红塔山”，以前顿顿喝的散装白酒也变成了瓶装的品牌酒，动辄就去参与千百元一局的麻将牌九，每场输赢都在万元左右。我以前上学的时候每天的伙食费和零花钱只有2元钱，自从母亲下海经商后，我兜里每天基本上都装满了百元大钞，这些钱有母亲给的零花钱，有父亲赢牌后给的赏钱，还有我从父母衣兜里偷来的钱。好在那个时候父母的衣兜里钱多得没数，我每次也只是偷一两张，所以这种小偷小摸的行为从来没有被父母发现过。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人一旦有了钱，就会有想法，就会有欲望。欲望从来就不分年纪大小。于是我变得不安分了，学习对于我来说不再有吸引力。那年月，跟我有着同样想法的穷孩子也很多，所以很快他们都加入了我的行列，而我则成为了这群孩子的头儿。和他们在一起，我得到了从未有过的尊重和推崇。但是我心里明白，这一切都来源于我的优越感，这份优越感很纯粹，就是用母亲的血汗钱所堆砌出来的虚荣。

现在想想，孩童时候的我能够成为焦点人物，很大程度上得归功于我的心态。我是个乐得分享的人，愿意把我所拥有的分享给那些肯陪我玩耍的伙伴，他们让我享受精神上的愉悦和满足，而我能成全他们对于物质的向往和需求。从小我就喜欢按照自己的意愿去做决定，也曾有一些小流氓打过我的主意，想从我的手中捞些钱花，对此我无一例外全部都用拳头打了回去。最严重的一次还用刀子捅伤了一个小流氓，惹得父母用皮带狠狠地抽了我一顿。尽管被抽得遍体鳞伤，但我从不后悔。我就是这样，要用自己的方式去告诉所有人，我有支配自己的权利，我可以心甘情愿地和你分享，但若硬抢，绝对没戏。

不得不说，那个纯真的年代是我最为豪爽和阔绰的一段美好时光。由于钱来得容易，所以花起来毫无算计。记得那年月有一种薄荷味的香烟叫作“英雄”，普通包装的8元一包，扁盒包装的15元一包，我每天至少要买2包扁盒的“英雄”香烟放在身上，一是自己抽，二是发给小伙伴抽。到放学的时候如果没有抽光2包，干脆就送给小伙伴们，以免回家后被父母发现。还记得当时的罐装可口可乐是每罐3元，我每天至少要买十多罐，送给一起玩耍的小伙伴，送给听话的男同学，送给漂亮的女同学，就连老师我也照送。总之，就是你能让我舒服，我对你就绝不吝啬。

很快，我的小团体就发展到了十几人，被一群小伙伴众星捧月的感觉实在是好到了极点，我乐得混在其中吆五喝六，也乐得替他们埋单。那年月，娱乐项目远没有现在的丰富，但足够让我们去消遣和放纵了。当时游戏厅的游戏币大概是1元钱8枚，一些经典的游戏，例如95格斗王、街头霸王、三国志等，我基本上用一个游戏币就能打通关。录像厅的门票应该是2元一张，循环场，整天都放一些打打杀杀的老电影，偶尔还会放一些低俗的影片，常常看得我提心吊胆，既激动又担心。

在当时，不单单是男孩不愿意学习，很多女孩也都很叛逆，她们对书本不感兴趣，反倒对我们这种淘气学生情有独钟。于是，她们也加入

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了我们的队伍，总是陪着我们出没在大大小小的旱冰场。在那年月，滑旱冰是一项很时髦的娱乐项目，5元钱就可以租到一双旱冰鞋，随便你滑到什么时候。其中滑得好的男孩会吸引很多漂亮女孩的目光，就算滑得不好的男孩也能乘机拉一拉女孩的小手，正可谓一项强身健体、勾妹搭哥的实惠运动。

我滑旱冰的水平尚可，就如同我的长相一般，不招人爱，也不惹人骂，用两个字来概括，那就是“平庸”。尽管如此，旱冰场仍旧是我的福地，很多漂亮女孩都愿意和我一起玩。在享受这份艳福的同时，我很少去想这些漂亮女孩究竟是把我当作了情圣还是把我当作了钱包，因为我心里比谁都清楚，我之所以腰杆硬，是因为口袋里有钞票做支撑，倘若我是个连根冰激凌都买不起的穷学生，恐怕连女鬼都懒得往我身上靠。所以说，人都喜欢逃避，不愿意去面对血淋淋的现实，我更是如此，乐得把所有精力都投入到旱冰场的打情骂俏中，以至于我现在很难回想起那个宝贵的初吻究竟给了谁。

父母对我疏于管教，一方面是忙于赚钱，一方面是被我蒙蔽了。在家的时候我的表现一向良好，给父母的印象一直是那个曾经的三好学生。由于逃学过多，误了很多功课，所以在期中和期末考试的时候我的成绩直线下滑。不过这些对我而言都不是问题，因为我打小就鬼点子多，榜卷上的名次不理想，那就干脆找印刷厂自己印一份新的榜卷，把自己的名字移到前十名即可，然后找人在原榜卷上替父母签字交给老师。此举可谓滴水不漏。

或许有人会问，父母这边可以糊弄，但老师那边该怎么办？其实也很简单，老师也是普通人，也有其弱点。在逃学玩得一塌糊涂的时候，我也没敢忘记老师的存在。逢年过节的时候，我都会去母亲那里取一些新款的女装，然后直接送到班主任老师的家中，到了妇女节、教师节，我还会给班主任老师买一些礼物。中国是人情社会，无论各行各业，只要有敢收礼的人，就不乏会送礼的人，这就是我在那个年纪所悟出的人际交往技巧。所以我和班主任老师一直相处得很友好，即便她发现了我请假条中的猫腻，也会睁一只眼闭一只眼。原因很简单，谁也不想坏了谁的名声。

到了初中三年级的下半年，母亲的服装生意日益难做，虽然每天都有盈余，但是这些盈余已经满足不了母亲的欲望了。她决定转行，放弃这个让我们一家得以脱贫致富的服装行业，因为随着竞争的日益激烈，她已经丧失了原有的优势。在这一年，市中心又开了两家大型商

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场，一下子涌进了更多的人做服装行业，他们都把目光聚集在了利润最大的皮货买卖上。于是，辽宁西柳就成了这些人的福地。随即，皮货就成为我们这个城市随处可见的大众货了。

命运的宣判

人一旦有了欲望，思维就会变得很功利，母亲也不能免俗，毕竟她已经尝到了财富的甜头。我曾经无数次地想如果当初父母能够安稳度日，不被贪婪影响了决定，那么接下来的生活必定幸福无比。只可惜，这个世界上最无趣的事情就是想曾经。因为无论怎么想、如何想，曾经都已经变成了真实的过往，甭管好坏，它都已经成为回忆了。

父母这一次选择的行业是加工业，也是父母曾经干过十几年的行业。此时的父亲已经告别了整日的无所事事，而是把赌钱的劲头都用到了创业中。当然，父亲能有这种觉悟，与母亲每天没完没了的鞭策是分不开的。通俗地说，这就是典型的赶鸭子上架，干也得干，不干也得干，总之，吃闲饭当大爷的日子已经一去不复返了。

加工业的利润一般都很低，但父母准备做的加工项目却是高回报的。在当时这也算是一个比较冷门的加工项目，国内经营的人很少，属于一种精饲料的加工出口外销，就是把收购来的稻草通过一些机器加工，经过粉碎、烘干、消菌、打包等工序，做成50斤一包的精饲料，再运到大连港口，由一些专门的贸易公司出口至日本、新加坡等国家。

据父母讲，亚洲一些发达国家有专门的绿色养殖基地，我们加工的精饲料就是出口到这些国家喂牛，而吃这种精饲料长大的牛的肉再出口至欧美国家的市场，差不多能卖到十几美元一斤。那时候我才明白，原来牲畜也分三六九等。正所谓好牛吃好草，好牛卖好价。与这些牛相比，我们国内的牛真是寒酸了很多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

父母说干就干，百货大楼的柜台能转租的就转租出去，转租不出去的干脆送了人，连同一些积压的货品也都低价处理了。按照他们当初的预算，做这样一家精饲料加工厂，租赁厂房，购买定做各种机器，收购原料，再加上所需的流动资金，至少需要300万元的资金投入。这对于当时我们家的经济状况而言，无疑是一种巨大的压力。尽管如此，父母仍硬着头皮顶上去了，他们把两套房产和一辆汽车做了抵押贷了款，又从亲朋好友那儿借来了50万元，总算凑齐了这笔办厂所需的资金。

看到这里，很多朋友会想我的父母太不踏实，把这样一笔巨款砸到加工行业中去太冒险。但我自始至终都理解他们，如果是我，也会做出同样的决定。要知道，当时外贸公司给加工厂的精饲料报价是680美元一吨，而加工一吨精饲料的实际成本才1500元人民币。如果设备正常运转，一个加工厂一天至少可以生产30吨精饲料，这简直比抢钱还容易。在这种高额利润的诱惑下，我想没有几个人会不动心。

真正刺激父母勇往直前的还有一个因素，那就是父亲曾在单位供销科的同事跟父亲相处得很好。那时候，父亲是供销科的头儿，而这位叔叔则是靠父亲的提携才得以在供销科站稳了脚跟，从了解业务到熟悉客户，都是父亲手把手地教会他。可是没过几年，父亲因病办了退休，这位叔叔也辞职下了海。据说他下海初始做的就是这种精饲料加工，这时已经成立了自己的外贸公司，不但买了别墅豪车，隔三岔五地还飞出国，富得一塌糊涂。

对于父母的创业，我当时没有任何的发言权，只是依稀觉得，这回家里又要发大财了。母亲曾经许诺过我，隔年就会买上一幢大房子，等我再大一些就把我送出国留学。我对于留学没什么兴趣，但对国外还是充满了向往。这一切似乎看上去都很完美，我面前的道路也都铺平坦了。可是，我和母亲都太过于乐观了，因为我们都忘记了高利润的产业往往伴随着高风险。事实证明，这是一条死路。

考察再三，父母把厂址定在了距离五常市不远的一个镇。这五常市可了不得，别看只是一个小小的县级市，但在全国的名气都是响当当的。因为五常产的大米天下闻名，其中的优良稻米更是直接特供给中央领导，寻常百姓家甭说吃了，就是瞧都未必能瞧得到。现如今在娱乐界混得风生水起的华谊一姐李莲花，就是从这片土地上一步一步走出去的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

产大米的地方自然就多稻草。一般老百姓对于稻草只有两种处理方法，要么留出一部分来喂牛喂马，要么一把火烧掉，所以说这种原材料的采购非常便利，价格也非常便宜，这就给父母的加工厂发展提供了良好的契机。除此之外，这里还具有另外一种优势，那就是劳动力价格很低廉。由于加工厂的设备简单，易操作，无论男女，只要经过简单学习均能上岗。

放寒假的时候，父母托人把我接到了五常的工厂里。这个工厂临近火车站，原本是一家沙厂的荒废厂房，里面有一溜小平房，有废弃的仓库，还有一个比我们学校操场要大上几倍的空场。美中不足的就是这个厂房里没有自来水，所有用水只能到一墙之隔的沙场内的水井中挑，所以到了工厂之后我的第一份差事就是挑水，两只铁桶一根扁担就是我的工具。开始我还颇为兴奋，觉得能亲自操练上一回这些传说中的老物件是一种莫大的荣幸，可是没挑几担水，我就连连叫起了苦，肩膀也被扁担压破了皮，不停地发牢骚，心想这简直就不是人干的活儿。

更为难受的是每天去茅房。这里农村的茅房都是公用的，大部分都是用红砖堆砌而成，顶部就用一大块的破毛毡盖住，冬天下雪的时候，茅房里面那叫一个滑，一不留神就摔个大屁蹲儿。即便站稳了，那也得速战速决，因为茅厕的上方不时飘下雪来，而茅厕四周的砖墙也满是窟窿，那刺骨的小寒风顺着窟窿钻进来，冷得人直打哆嗦。要是哪位老兄在这节骨眼便秘，那就只能恭喜他了，因为还没等这老兄提起裤子来，他的双腿就已经冻得不会动弹了。

闲着没事的时候，我就帮工厂收购稻草，父母也乐得派给我这份差事：一来我的脑袋瓜灵活，肯定不会帮着外人数钱；二来一车稻草也就是百八十块钱的事，我即使失误了问题也都不大。那时候，附近乡镇的农民都会用车把自家的稻草拉到厂子来卖，还有一些是草贩子，自己开车去附近乡镇低价收购稻草，然后再卖到厂子里赚个差价，一天倒上几趟，也能赚些零花钱。

虽然我年纪小，但是这些给厂子送稻草的人都不敢小看我，谁要存心糊弄我，我一准让他吃瘪。不仅如此，我还很会盘算。那时候厂子里没有地秤，只能查草捆的数量。然后从其中挑选几捆称个平均值，用来计算每车稻草的总重量。每每这时候，我都会习惯性地抹零，再故意挑选一些草捆较小的上秤，这样一来，每车稻草就能节省一二十元的开销。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为此，草贩子们给我起了个外号叫作“小鬼”，我和他们也混得很熟。由于整天待在草厂里很无聊，所以我就变着法地玩。草贩子一般来送草都用拖拉机，偶尔也有人用一种怪异的农用车，这车没有方向盘，体形瘦小，当地人称之为“蚂蚱”。记得有一次，我心血来潮非要在草厂里开上一圈，拗不过我的草贩子只得把车让给我，不过这家伙也够缺德的，一不问我会不会开，二不告诉我怎么开，扔下车和钥匙就进屋开票了。第一次摆弄这种农用车，一启动我就傻眼了，原以为左右两边车把上的捏手是手刹，却不承想那是转向，就这么三拐两拐，我就直接撞进了草垛里。等被人从草垛里扒出来的时候，我浑身上下都冻透了。

草厂最怕失火，所以每晚都有更夫四处查看。农村有点人家柴草垛的坏传统，我们在这边开厂经商，难免会得罪当地人，于是这防火就更是重中之重。晚上没事的时候我都会跟着更夫一起去草厂的各个角落巡查，可是这放火的贼从没逮到过一个，却无意中堵到了一对孤男寡女。这对野鸳鸯倒是干柴烈火，完全不顾这零下三十度的恶劣环境。偷情能偷到这种境界，让我尤为敬佩。以前常听说农村人有苞米地里办事的风俗，现在看来，此话当真，非常当真。

随着草厂不断运转，仓库里的成品货也越堆越多。望着这上百吨的货品，我就如同在瞧着一堆堆诱人的钞票。但是父母却不急着将这批货品出手，一个原因是临近年关，火车皮申请很难，另一个原因就是市场的前景一片光明，外贸公司为了最大限度地拉到货源，一口气将原定一吨680美元的价位提升到了720美元，这样一吨就让加工厂多出了近300元的利润。于是父母按耐住喜悦的心情，因为他们相信，这个价位还会攀高。

事实证明，父母的眼光是正确的，只可惜有些变故是常人所想不到的。从那时起，我就明白了一个道理，钱只有踏踏实实地揣在自己的兜里，那才是真正属于自己的；至于自己觉得能够手拿把攥但还在别人腰包里的钱，即便它无限地接近自己，那也不是自己的。因为这个世界最多的就是变故，意料内的变故、意料外的变故、莫名的变故、毫无道理可言的变故……任何一个小小的变故都能让人失算。而这些，都是人无力改变的。

大概就是父母的教训太惨痛，使得我养成了谨小慎微的习惯。在我的创业过程中，我很少会冒着风险去捞金，即使最踏实的项目，我也不会倾尽全力。我始终都会做最坏的打算，永远都会给自己存储一份能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

够二次创业的资本。股市牛市那一年我也买了不少股票，基本上每股都是涨了一些就抛，从来不会冒着风险去死磕。生意上的伙伴对我的评价是能力足，但魄力弱。对此我无所谓，我觉得在沉浮的商海里最重要的就是一个“稳”字。说实话，经商的钱赚得快，散得也快，毕竟运气不会永远宠幸一个人，如果失败一次，那就是生死攸关的大事。倘若想要在商海中生存得久一些，那就必须学会“稳”。

我在生意场上曾经有一个朋友，在股市牛市的那一年他高歌猛进，狠狠地捞了一大票。与他相比，我那一年根本就是小巫见大巫。很多商界的老前辈都很看好他，甚至觉得我即使再拼搏一辈子也很难达到他的高度。对于这件事我只是笑笑了事，但在心里却不认可。因为我了解他这种人，魄力十足，敢想敢干，善于把握机遇，但是这种人有个致命的弱点，那就是过于相信自己的魄力，凡事都有押宝的心态，并相信自己的运气，随时随地都敢孤注一掷，从来不给自己留后路。只有等到错误发生的时候，他才猛然顿悟，原来是自己把自己逼上了绝路。

最后，这位朋友由于一次投资失误葬送了大好前程。他无力回天，甚至无颜面对自己的失败，选择了跳楼来结束自己年轻的生命。而我仍安好地混迹于世，且效益逐年递增。后来我也曾去拜祭过他的墓，此时伴随他的只有青山绿草。或许这对他而言是一种解脱。我愿他长眠于此，不再有钩心斗角，不再有尔虞我诈，不再有纸迷金醉，不再有贪婪欲望，世间的纷争与贫富不再与他有关，商场的硝烟与战火不再与他有关，安息吧！

过完年，仓库里积压了大概300吨的成品货，父母便开始申请火车货运，准备往大连的外贸公司发货。他们倒不是担心夜长梦多，而是实实在在没有周转资金了。收购原料勉强还可以给熟悉的草贩子打上一些白条，但是工人们的工资却欠不得，所以逼得父母很不情愿地把成品货出手了。原本父母还想拖一拖，争取把每吨成品货的利润最大化。现在看来，这就是个糟糕透顶的打算。

父母好不容易把火车货运调度搞定，可就在装车的前一天，噩耗降临了。之前与父母签订收购协议的外贸公司突然通知，所有货品都临时取消发运，因为日本的海关要针对进口的饲料进行突袭检查，并会陆续出台一系列相应的规范措施。获知这个消息的当天，父母开始傻眼了，隐隐约约中有一种不祥的预兆，但是他们还有希望，而就是这份希望支撑着他们的强大内心。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

接下来就是漫长的等待。从冰雪融化到春暖花开，从炎炎夏日到瑟瑟秋风，在这长达半年的时间里，父亲等白了头发，母亲等出了皱纹，而我在这一年的夏天也参加了中考。我想我会永远记得那一年，对我们一家而言，那时的每一月每一天每一分每一秒都是一种莫大的折磨，就如同等待命运的宣判一般。死亡之中必会留有一线生机，这就是当年陪伴我们的真实童话，我们如此地安慰着自己，也如此地安慰着彼此……

17岁少年的蜕变

我的中考很顺利，分数虽不高，但足以升学，这是那一年让我为数不多的欣慰事。我本想用这件喜事来驱除一些笼罩在家庭上空的阴霾，却万万没有想到，阴霾已经彻彻底底地笼罩了我的家庭。父母对于我的升学没有任何的喜悦，甚至给他们带去了更多的烦恼，因为此时的他们根本供不起我了，就连那每年几百元的学费都能令他们手足无措，为此他们很汗颜，我也很汗颜。

父母的理由很充分，充分到让我毫无怨言。其实那时候的我对于上学已经没有太大的兴趣了，但我心里仍旧有一种莫名的失落感。我一直都觉得自己可以混到一纸文凭，也曾想过会中途放弃学业，但万万没有想到会如此早地放弃，而放弃的理由竟然是“窘迫”。

蛰伏了大半年的外贸公司终于传来了讯息，外国的海关对于中国的精饲料出口也出台了明确的规范措施，以往精饲料出口的包装、尺寸、包重均已作废，必须严格按照新的规范措施生产出口。对于我们一家而言，这无疑是一个晴天霹雳，因为这意味着我们堆摆在仓库中的几百吨精饲料都变成了废品，而先前购置的上百万元的机器设备也都变成了废铁。

俗话说，屋漏偏逢连夜雨，当年的我家就是如此悲催和倒霉，想要重新让工厂运营，就必须得改良原有的机器设备，其改装费用就需要近百万元的投入，这无异于重新订购一批新型号的机器设备。父母第一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

次投产的时候已经借遍了亲朋好友，面对着近百万元的资金缺口，他们实在无能为力了。想要翻身，那简直比登天还要难。

在这种急火攻心的窘境中，父亲终于病倒了，强大的压力迫使他得了脑出血，被送到了医院紧急抢救。父亲这一辈子没有志向、甘于平庸，但却是一个不打折扣的好人。人常说，好人好命，或许就是这个道理，就连医生都很感叹，脑出血分为颅内和颅外两种，一般颅外脑出血就已经很严重了，而父亲恰巧是颅内出血2毫升，正常情况下颅内出血的病人大部分面临死亡，即使保住一条命也会留下一些后遗症，但父亲出院后却恢复了往常的健康，不得不说这应该就是上天的一种恩宠吧。

当父亲病倒的一刹那，我和母亲顿时有一种天塌下来的感觉，那种感觉很无助，同时又很绝望。为了凑齐父亲的医药费，母亲发疯一般地打电话给亲朋好友。那时医院已经给病床上的父亲下了病危通知单，能不能抢救过来都是个未知数，肯伸出援手的亲朋好友寥寥无几，他们的冷漠让母亲很寒心，因为母亲风光的时候曾是那般无私地帮助他们。或许他们已经把我们当成了无底洞，觉得不值得再去付出了。

那时的我过于义愤填膺，以至于仇视每一张冷漠的脸庞。后来长大了才明白，其实在这个世界上，除了父母，任何人对自己都没有义务，帮你就是人情，不帮你也是本分，从中根本就挑不出什么对错。所谓亲情是亲情，责任是责任，任何人都不能靠着亲情去强加给别人一份责任。或许是那一年的人情冷暖表演得太过淋漓尽致，使得我骨子里过早地被烙上了一种爱憎分明的印记。对于那一年曾经帮助过我家的亲朋好友，我总会加倍地去回报。而对于在那一年缩着脖子瞧热闹的亲朋好友，我也会礼貌性地应付。他们之中的很多人若干年后就会忘记自己曾经的丑陋嘴脸，例如他们的要求或是借款，我都会很直接地告诉他们我的想法，不是没有，也不是舍不得，对不起，就是不想满足你。

父亲有心无力地躺在病床上，母亲整日以泪洗面，而我当时能做的就是撑起这个家。那一年我17岁，从此告别了我的学生时代，就此告别了无忧无虑的生活。在我面前只有两条路，或是混吃等死，或是赚钱养家。狠狠地痛哭过后我选择了后者，义无反顾地扎进了社会这个大染缸里。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那年月，找工作比找对象难得多。本身我所居住的城市里机遇就少，再加上我只有初中文凭，所以找起工作来自然举步维艰，毕竟没有生存的技能，只能干一些低微的职业。可就是这样，我一米八五的身高也让很多老板连连摆手摇头。吃了很多次闭门羹之后，我愈加感觉自己就是一个废物，即便放下身段，放下腰板，放下尊严，仍旧没能找到一个谋生的职位。

在失败与气馁轮番嘲笑我的时候，我找到了步入社会后的第一份工作——洗浴中心的服务生。招聘启事上红纸黑字写的是月工资300元，而面试后我被告知的月工资却是260元，理由就是我未满18周岁，只能享受这个不公平的待遇。为此我没有争执，事实上，我也没有争执的资本，人家的脸上早已写满了八个大字：爱干就干，不干滚蛋。在现实面前我只能选择妥协，因为这时的我太需要一份工作了。对于我而言，这既是社会对我的一种接纳和认可，同时又能减轻父母身上的一些压力。

不得不说，早期的服务行业很标准，从不搞黄赌毒之类的勾当，凭的是中规中矩，靠的是环境和服务意识来取悦顾客。我上岗的第一天就被分配到客房部，负责看管四间相邻的包房。我原本以为服务生这个职位毫无技术含量可言，只要会赔笑脸听话办事就可以了。可是当我看见每间包房内被叠得整整齐齐如同刀切豆腐一般的被褥时，我整个人震惊了。负责领班的经理直接告诉我，这就是服务生的基本功，清一色的军事化叠被，倘若连这个都学不会，那就趁早拍屁股走人吧。

这家洗浴中心采取的是轮休制，白班和夜班都是一岗一人，连续干满24小时才能休息。我从中午待到晚上只干了两件事情：一是学习叠被，二是在包房门口站立，甭管包房里有没有客人，都得站得笔挺。在这段时间里只有一伙客人光顾了我所负责的其中一个包房，这伙人既不脱衣服，也不泡水澡，单纯为了搓麻将而来，等麻将局散后还点了些酒菜，待酒足饭饱之后才离开。

前脚刚送走了客人，后脚就得立即收拾包房，一般搓过麻将的包房最为狼藉，到处都是烟头和脏痰，桌上也多是剩酒剩饭。不过我的运气还算不错，因为我拾到了半包“云烟”和二十多元零钱，这些零钱我依稀记得，似乎是点餐后找回来的余钱，由于客人走得匆忙就给忘记了。四下瞧了瞧没有人，我连忙把这半包香烟连同那二十多元的零钱揣进了自己的口袋里。在那一刻，我满脸臊红，就如同干了亏心事一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

般，但我又确确实实地很需要它们，所以我百般地宽慰着自己，试图能让自己变得轻松一些。

到了后半夜，突然来了一伙客人，很快就占满了我所负责的四间包房，这完全出乎我的意料，不禁让我有些手忙脚乱，就像一只无头的苍蝇般四处乱撞。这伙客人对我的服务也不是很满意，扯着嗓子就开始骂骂咧咧。更为倒霉的是这一情景被值班的经理看了个一清二楚，他摇头叹气摊手作无奈状，然后直言不讳地通知我，我不胜任这份工作，所以我被淘汰了，让我以最快的速度打包走人就是甩在我脸上最响亮的一记耳光。

一个人走在瑟瑟的寒夜里，我的心里就如同打翻了五味瓶，一时间酸甜苦辣一齐涌上了心头，我还落下了几滴委屈和不甘的泪水，来祭奠我人生中的第一份工作。我甚至都没敢跟洗浴经理理论，就连争取这一天劳动回报的勇气都没有，只是臊红着脸快速地逃离了。这一刻，我握紧衣兜中的二十多元钱和那半包香烟，似乎有些释怀了，不再为自己的行为而愧疚，也不再为自己这一天的劳动而感到被奴役。

未曾步入社会的人都会无比憧憬就业，而就业的人又无比怀念曾经那种没有压力的生活，人有时候就是一个怪圈，用自己的欲望和叹息把自己围到了圈里。我的第一份工作就这样结束了，同时我也捞到了第一桶金。回想起当年，我宁愿把那份工作称之为“小时工”或是“临时工”，尽管很短暂，但却让我品味到了就业的艰辛。我由衷感谢那一次失败，因为它让我更直接、更无情地认清了自己的能力和价值。

那一夜我不曾入睡，在父亲的病房外我抽光了那顺来的半包香烟，直到清晨我把那二十多元钱交给了母亲，除此之外我一句话都没有说，但在心里却默默地告诉自己，在以后的日子里，我会赚更多的钱交给母亲，我会挑起这个家的重担，我会让自己像一个男人一样去奋斗、去生活。

那时候，我所居住的城市有一条繁华的商业街，有商机的地方就会存在着机会，所以我把所有的希望都放在这上面，想找寻一份能够让我安身立命、踏实并支撑我前行的工作。从街头到街尾，从商场到小店，我没有错过任何一个能够接纳我的地方，即便有很多工作机会我不符合，但我都硬着头皮挨家问询了一遍。并非我心存侥幸，而是想收集更多的打击来武装自己，好让自己在接下来的日子里变得踏实。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我必须告诉自己，之前的优越生活已经彻底地跟我拜拜了，要想让全家活命，我就必须比一般家庭的孩子付出更多。

我也曾面试过很多怀揣着理想、奔往大都市并迫切渴望改变现状的大学生，他们有人志向高远，也有人中龙凤，但他们都有一个致命的短板，那就是眼高手低。不过现实不等同于想象，我不否认他们的优秀，更不会轻视他们的才华，但是他们真的缺乏一颗踏实的心。做任何事情如果没有一种踏实的心态，就难免会在奔往成功的道路上磕磕绊绊。我相信每个人都希望自己能够成为生活中的强者，能够成为万人瞩目的“大爷”，可是我们却没有真正想过，“大爷”也是由“孙子”慢慢熬成的。这个世界没有与生俱来的“大爷”，而我们，是否已经做好了当“孙子”的准备？

在一个新建不久的大型商场中我找寻到了我人生中的第二份工作。这份工作是家电销售员，专门售卖电视机、VCD、音响、家庭影院，月工资300元。老板姓顾，是一位三十多岁且又黑又胖的中年人，面相很凶，但人很和善。我很敏锐地感觉到他并不满意我，或许是因为我的年龄，或许是因为我没有经验，但他还是选择留下了我，他抱着试一试的心态决定培养我。为此我很感恩，即便离开这里以后，我仍旧介绍了很多客户来照顾他的生意。

那年月的家电市场竞争很激烈，首先对销售员的要求极高，必须得熟练掌握各种电器的操作、原理以及配置、价格、售后服务等；其次还得能说会道，简单的几句交谈就得抓住顾客的购买需求，想要让顾客乖乖地掏钱买货是一件很困难的事情，因为每一家的销售员都是靠嘴皮子吃饭的，关键就是看谁能切中顾客的要害，谁能洞悉顾客真正的购买心理；最后，想当一名称职的销售员还必须有健壮的身体，因为卖给顾客的货品都得亲自去提，倘若卖的是VCD之类的小家电，自然是不值得一提，但是电视、音箱之类的大家电，就足以考验一个人的耐力了。我曾经独自从仓库中拽出一台34寸的电视机，也曾经独自从仓库中背出200升的电冰箱，每每回想起来，我都会情不自禁地想起那种艰辛。

开始上班的时候，顾老板对我的定位很明确，就是学徒工。闲暇的时候我就看各种家电产品介绍，听老板如何去卖货，不过每天大部分的时间我都是干着揽人的活儿。那年月，家电商场都分成若干的摊位来经营，一家专卖一两个品牌产品，所以每家销售员都会站在门口招揽生意，有的靠礼貌和微笑，有的直接生拉硬拽。我承认我很腼腆，扯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

着嗓子跟顾客拉拉拽拽的事情我干不出。但尽管如此，我仍旧红着脸拿着传单招揽着顾客，顾老板虽然对我这种招揽方式未置可否，但是我分明能感觉到他那双眼睛无时无刻不在盯着我瞧。

与相邻的别家销售员闲谈之后我才知道，原来顾老板也是个老资格的家电销售员，一直在这个商场里打工，直至去年才租下了这个摊位当起了老板。只可惜，他的资金很有限，只能代理一些三流的品牌，所以销售状况一直不佳。在当时，国内电视机销售行业以长虹、康佳这两个品牌为龙头；二流的国产品牌如熊猫、金星、创维、海信、厦华、高路华等也能占据一席之地；至于进口品牌如索尼、飞利浦、LG、松下等更能从中分上一杯羹。而国内VCD的销售行业更是万燕、爱多、金正、奇声、万利达、新科的天下，如当下火得一塌糊涂、各个娱乐节目都会赞助的步步高电子，在当时根本就没有市场份额，充其量只能算个雏儿。

原本我并不知道品牌优势对于家电销售的重要性，只觉得这些电器都长一个样，谁能卖得多全凭技巧和运气。可在家电商场待了几天后我才明白为何顾老板每天都苦着一张脸了。我记得当时他经营的电视机品牌叫作福日，是日本日立电器在福建联营的家电品牌。这品牌说好不好，说烂不烂，如果当作进口电视机推销给顾客，还偏偏叫作福日，就连外包装和电视机的厂标都用福日的字样，根本就体现不出进口电视机的优势，甚至很多顾客都会把它当成杂牌机或是贴牌机；可若是把它当作国产电视机推销给顾客，价格又贵得惊人，不但没有任何的价格优势，反而平均每台的售价要比国产品牌贵300～1000元。说实话，那年代的福日电视机质量确实上乘，很少有返修机之类的质量问题。只可惜，老百姓们根本就不买账。

电视机品牌坑爹也就算了，就连VCD的品牌也同样不给力。顾老板代理的两个VCD品牌都属于三流，这对“难兄难弟”一个叫作实达，一个叫作帝禾。叫作实达的还算靠谱，毕竟这个厂家的电脑略有一些名气。至于叫作帝禾的就有些扯淡了，这厂家一不做广告，二不改变机器外观，三没有品牌卖点，简直就是烂泥扶不上墙。凭良心说，实达电子的质量我还是认可的，也推荐亲朋好友买过一些，至于帝禾的机器，那就不敢恭维了。

摊上如此糟糕的生存环境，我只能不遗余力地去表演。我常常站在人潮最拥挤的过道中心，用身体和走位把顾客挤进顾老板的摊位。顾老板没有任何的架子，仍旧不厌其烦地向顾客推销，事实上，他也没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

摆架子的资本，因为他的摊位只有我这么一个兵，倘若他要再装“大爷”，那大家就只能喝西北风了。

我用自己的方法让自己成长

工作的第一个星期，我和顾老板只卖出了一台电视机和几台VCD，具体利润我没办法得知，因为顾老板告诉我的底价有水分。对此我也表示理解，毕竟老板也有老板的苦衷，不过据我猜测，利润相对较低，这一点在顾老板的苦瓜脸上就能得到充分的验证。也难怪，这些天来来买货的大多是顾老板的朋友，人家肯来捧场自然凭的是一份信任，在这种情况下顾老板也不敢杀熟，他不想背一个“黑心”的骂名。

突然想起一句话，朱门酒肉臭，路有冻死骨。这句话用来形容当时的家电商场最为恰当了。那年月，老百姓对家电品牌的依赖性十足，所以经常会形成一种怪圈。大品牌的门前总会聚集着人潮，即便没有销售员理睬，即便排队交钱等货，人们依旧乐此不疲。而像顾老板所代理的三流品牌却总是门可罗雀，甚至无人问津，无论我如何卖力地招揽，无论顾老板如何玩命地推销，人们依旧不买账。闲来无事的人还肯在我们的摊位处辗转一下，而真正购买家电的人，就连在我们这里停留一会儿都觉得浪费时间。

由于这种尴尬的局面，使得我和顾老板之间的气氛也变得很冷淡，我们习惯于在彼此叹息之间交流眼神，更习惯于在彼此对视之间相望无言。我甚至很敏感地察觉到了一种气息，一种消沉到极点的气息，它感染着顾老板，同时也感染着我，逐渐让我看不到希望，就如同一只惊弓之鸟，随时随地都在惧怕着第二次被人辞退。

我心里很清楚，长此以往，我必定会出局。要么被顾老板淘汰，要么被自己淘汰，所以我必须改变窘境。当时摆在我面前的只有三种可能：一是让顾老板更换畅销的品牌，不过这条路很难行得通，因为顾老板的资金很有限，这是一个不切合实际的想法；二是选择一个新的环境，虽然每日与顾老板相处很有压力，但我还是很珍惜这份来之不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

易的工作，因为我不确定我能否顺利地找到下一份工作；三是快速提高自己的销售能力，即便顾老板的生意仍旧没有起色，他也会认可我的销售能力，就算他不认可，我也能够拥有一项技能，为日后再寻找同样的工作积累足够的资本。

人生的诱惑很多，道路也很多，一个岔路就有可能改变人一生的轨迹。每每遇到这种情况我都习惯把自己道路的可能性一一书写下来，然后一一梳理，分析其中优劣，从而进行最为实际的选择。我当时的选择是第三种，现在回头想想，这无疑是一个正确的选择，因为它最终让我有了更多的机会，更把我推到了人生之中的第一个巅峰。

打定主意后，我开始认真学习家电的知识和功能，然后收集各种电器品牌的宣传单册，把所有电器品牌的功能和卖点都熟记于心，并且整理出一份各种电器品牌的优劣注明。那些日子的每个晚上我基本都是在医院的行军床上度过的，因为每天下班以后我都会去医院跟母亲轮班照顾父亲，而母亲在晚上则忙于去亲朋好友家走动，总之只有一个目的，那就是给父亲借第二天的医药费。借钱、被漠视、被讥讽，再借钱、再被漠视、再被讥讽……这就是母亲当年所历经的生活轨迹。

掌握家电的原理只是第一步，这只是为了扎稳根基，很快我就实施了第二步，那就是偷“艺”。所谓干一行精一行，这个“艺”就是销售的技巧。我始终坚信，勤能补拙，苦能补精。所有行业的精英都有自己的制胜诀窍，但任何一种制胜诀窍都是通过反复的失败才验证出来的，所以我的目光并没有单一地停滞在制胜的诀窍中。因为失败的案例同样很重要，能够吸取别人的失败经验，那么自己将会少走上一大段弯路，于是我很仔细地去偷听其他品牌销售员的销售技巧。这些销售员的技巧有高有低，但我都是照单全收，然后利用晚上的时间认真揣摩。其中销售技巧高明的我直接借鉴，而销售技巧拙劣的我则选择去分析，找出其中的短板，让自己引以为鉴。

在当时的家电商场里，销售员的工资普遍都是300～400元，只有两家比较大牌的销售员工资很高，这两个人如同神话般存在。其中一个姓关，长得白白净净，穿戴极为讲究，头发总是梳得整齐油亮。据说此人有两年的家电销售经验，月工资高达1000元。这哥们专卖康佳电视机，能言善辩，话语间声调不高，却总能抓住顾客的购买心理。不可否认，康佳这个在当时数一数二的电视品牌帮了这哥们不少忙，但是很多老资格的销售员都很佩服小关，因为他对付城里的顾客很有一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

套，不捧、不傲、不卑、不亢，这就是他的销售态度，总能在片刻间将顾客搞定。

另外一个姓宋，这哥们农民出身，文化程度不高，穿着颇为邋遢，天生一副大嗓门，卖货的时候口水溅得四处都是，声音高亢得如同吵架骂街一般。据说此人只有一年的家电销售经验，但月工资却高达1500元。与小关恰恰相反的是他只负责销售VCD，强项就是对付农村的顾客。哪怕这顾客住的乡村与他老家相隔十万八千里，他也能在很短的时间内跟人攀上交情，甭管进城的男女老少都照样搞定。要问这哥们为何如此牛，我举个简单的例子大家就知道了。在当时的家电商场，VCD的市场份额已经被万燕、爱多、金正、新科四大品牌牢牢占据，其他的品牌只能分上很少一杯羹。小宋当时销售的VCD品牌叫作野狼，这个品牌的包装箱上印有歌星齐秦的肖像，但却从来没有做过广告宣传，甚至连三流品牌都算不上。可就是这样一个烂牌子，小宋居然能把它一台接一台地销售出去，高峰期他一人销售的野狼VCD比全商场各家销售VCD的总和还要多，如此怪异的一个人，你说他牛不牛？

说实话，自打我得知了这两位哥们的工资后，我的心里就很难平静。俗话说，人比人得死，货比货得扔。与他俩相比，我累死累活几个月赚来的钱只能勉强抵得上人家一个月工资，这种巨大的心理落差让我感到极度不平衡。很多人在遇到这种事情的时候都会选择默认，毕竟还有很多跟自己拿着同样工资的人，这的确是一个安慰自己的借口，但同时又是一个很没有出息的借口。于是，我选择了挑战，都是一只肩膀上扛着脑袋的爷们，凭啥我就不能超越他们？事实上，我们每个人都有超越他人的潜能，但却很少有人具备超越他人的勇气。这就如同蹦极，畏高者永远都不敢攀爬上去，所以他们永远都无法领略高空之中的曼妙。而一旦攀爬上去，只需纵力一跳，你顿时就会感到豁然开朗。

喊口号很容易，但真正落实的时候却需要紧密的步骤。小关和小宋这两个人都是销售行业的老油条，各自有一套独家的销售心得和销售手段。小关擅长销售电视机，熟悉城市消费人群的购买心理，而小宋则擅长销售VCD，能摸准乡村消费人群的购买心态，倘若能将这二人的销售诀窍学到手，那自然而然就能够成为家电圈销售的NO.1。不得不承认，我的野心很大，特别是我刚刚入门不久，有这样的想法简直可笑至极，但我从来都没有嘲笑过自己，我觉得一个优秀的销售人员就应该敢想敢干，更不能把自己的销售技能局限在某种电器或是某类特定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的人群中，必须要打破常规，必须要有突破，集多种销售技巧于一身，并能适应各层次的消费人群，这就是我当时的目标。我坚信，只要我能做到这一点，即便再过几年，我依然能够在家电圈中占有一席之地。

确定了步骤接下来就是实施，可这事想起来容易，操作起来却很难，因为我不具备“偷艺”的便利条件。小关的位置与我相隔两家摊位，这哥们销售家电时的声音又极小，我就是整天竖起耳朵也不能从他那里听到个屁响声。小宋倒是个不折不扣的大嗓门，可这哥们的摊位离我少说也有几十米，他就是拿着扩音喇叭来说教，我也听不清楚。还不能窜到人家摊位处去赤裸裸地“偷艺”，谁家的老板也都不是吃素的，教会徒弟饿死师傅的道理谁都懂，倘若我敢厚着脸皮靠过去，一准儿会被这些老板用白眼给翻走。

尽管很有难度，但我仍旧乐于挑战，我就不信活人能被尿憋死。据我的观察，小关这哥们性格很闷，想要跟他套近乎根本就无济于事。小宋倒是有着自来熟的性格，善于交际，可当时的我压根就没有交际的本钱，甚至连请小宋喝顿酒的钱也掏不出，况且以小宋的精明，就是喝了酒当了好兄弟，他也绝不会把自己的技能倾囊相授。无奈之下，我只得动起了歪脑筋，一心要把“偷艺”进行到底。

既然跟小关搭不上话，那就只能从他身边的人想办法。恰巧这时候小关的身旁也多了个“学徒工”，这孩子跟我年纪差不多，每天在小关身边干些提货试货的活儿，或许是相同工种的原因，我和这孩子很快就打得火热，由于他总跟我蹭烟抽，所以我有事相求的时候他就一声应承了。其实这也不是什么大忙，只是我拜托他把我的小型录音机揣在身上，每当小关销售家电的时候就偷着录下来，为此我还搭上了一包“红塔山”作为酬谢。

小宋的摊位处位于商场的末端，与男厕所相邻不过5米，这也给我提供了可乘之机。每天我总会打着去商场外吸烟的借口偷偷溜进男厕所，甚至连午休的时候也会钻进去，就等着小宋销售家电的时候用小型录音机录下内容，虽说隔着一道门，但仍旧能够听清楚小宋的大嗓门。那一段时间我每天都想方设法地往男厕所里钻，搞得顾老板一头雾水，还连连问我是不是前列腺出了问题。

值得一提的是，这个小型录音机原本是父母买给我学英语的，只可惜当年没听过几本英语磁带，没想到在此时派上了大用场。每天晚上我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都会把录下来的内容一边听一边记笔记，然后整理归纳，逐条去分析其中的每一句对话。这样做的目的有两点：一是为了揣摩顾客的购买诉求，二是为了学习销售的技巧。如果想在短时间内跳跃性地提高自己的销售水平，这二者都是缺一不可的。

偷偷摸摸地录了一个星期后，我逐渐摸清了小关和小宋的销售套路。小关销售的时候讲究的是个“稳”字，与顾客打招呼时温文尔雅，尤其注重礼节，开口闭口必用“您”字，这种套路尤为适合城里的顾客。而且小关最大的特点就是懂得倾听的重要性，他不像一般的家电销售员那样夸夸其谈，恨不得在最短的时间内把所有的东西都说给顾客听，这种填鸭式的销售并没有重点，反而会引起顾客的反感，这也是很多销售人员说得口干舌燥但顾客却不买账的原因所在。不得不夸小关很聪明，他懂得倾听顾客的购买诉求，然后用套话的方式去打探顾客的购买担忧，或是质量，或是价格，或是售后服务，只要能够找寻到其中的重点，然后用三言两语便能打消顾客的顾虑。所谓“看得准”、“卖得稳”，说的就是这个道理。

而小宋在销售的时候则讲究一个“套”字，也就是跟顾客套关系、套近乎。所有的顾客在面对推销的时候都存有戒心，尤其是农村来的顾客，头拱地累上一年才能攒些钱，而家电又属于大笔的开销，所以他们会更加谨慎。小宋就是土生土长的农村人，他很懂得与农村人打交道的技巧，在面对顾客的时候他压根就不介绍电器的功能和优势，而是先套上一阵近乎。甭管男女老少，他都能叫得格外亲热，还会主动去攀谈一些题外话，例如顾客家是哪里的，家里一共几口人，今年地里收成如何……在攀谈的过程中他很自然地给顾客递上一杯温水，然后再把顾客让到座椅上歇息，一般农村来的顾客都很纯朴，只要赢得了他们的信任，那么卖给他们东西自然就会水到渠成。另外，小宋还有一个销售特点，那就是他从来不跟顾客介绍产品的功能，因为他知道即便说得再详细，农村顾客也听不懂，所以他干脆用最简单明了的话来称赞自己所推销的产品，甚至很多时候他还当着顾客的面故意摔打自己所推销的产品。他很清楚农村顾客在挑选商品的时候更愿意相信自己的眼睛，即便这种摔打没有什么实质意义，但农村顾客偏偏就吃这一套，因为他们坚信，敢摔打的东西就是好东西，眼见为实才是硬道理。

从本质上来说，小关和小宋是两种截然不同的销售方法，有各自的适应人群，有各自的制胜技巧，但总体而言，两者都不同程度地强调了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一件事情，那就是实用性。如果说销售就是一场真刀真枪的战斗，那么，销售员所掌握的技巧就是各自冲锋陷阵的兵刃，谁能兵不血刃地将顾客斩落马下，谁就是这场战役的胜者。我没有当过兵，更没有想象过自己有朝一日会成为兵王，但我绝不会成为一名孬兵，因为当时的我根本就孬不起。而我唯一能做的就是快速地武装自己，无论是小关的销售技巧还是小宋的销售技巧，我都会照单全收，并坚信自己能够青出于蓝而胜于蓝。

打定主意后就需要不停地实践。很多个夜晚，我独自躲在医院的角落处，整个人对着暖气管子不断地模拟各种销售技巧，脑子里也总会假想出各式各样的顾客，我会总结每一次模拟后的得失，分析自己模拟销售时所碰到的问题，找出导致模拟销售失败的种种原因，并将其一一记录下来，以便让自己加深印象。白天工作的时候我也同样珍惜每一位肯在我摊位前驻足的顾客，就连来这边闲逛的老大爷我也不放过。很多时候我心里清楚，即便我说破了天，这些老大爷也不会购买我的电器，但我丝毫不在意。我的目的很明确，就是强化自己的销售技巧、锻炼自己的销售口才、提高自己临场的应变能力，所以我压根就不在乎失败，更不在乎这一次次的徒劳无功，因为这些都是我逐步迈向成功所必需的因素。

正当我学劲十足的时候，家里传来了两个消息。第一个是好消息，父亲可以出院了。他捡回了一条命，而且没有留下任何后遗症，但仍旧需要药物的治疗，无论怎样我和母亲都很感恩，我们相信这是上天对我们的眷顾。只可惜，上天的眷顾很快就溜走了，因为很快就传来了第二个消息，是个坏消息。由于家里还不起银行的贷款，房产和汽车都被法院判给银行了。这也就意味着，我们一家三口从此居无定所了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

穷则困，困则思，思则变，变则通，通则富

无奈之下，母亲只得租了一间十几平方米的小平房，月租100元左右。这平房属于老式建筑，水泥墙面水泥地，厨房用的是火灶，屋里搭的是火炕，唯一简单的摆设就是一张老式的方桌，而且还缺了一个桌角。一般进城打工的民工都会选择蜗居在这种房子里，条件虽然简陋但好歹还是能够住人的。尽管没有厕所、没有电视，尽管气味霉臭，但我都一一克服了，我甚至都没有资格不习惯。活在这个社会上，我已经懂得了一个道理，人终究还是要讲资格的。没有想法就没有希望，没有希望就没有转变，没有转变就丧失了资格。所以要想获得资格，就要靠自己的双手去奋斗、去拼搏。

父亲出了院，母亲也就安了心，剩下的就只是善后的事情了。她狠着心变卖了厂里的积压货品和机器设备，原本一吨价值近千美元的精饲料都廉价处理给了附近的养牛厂，即便赔得心里直滴血，可是养牛厂的老板仍有些不情愿，把价格压了又压。至于那些机器设备，更是卖了个废铁价。就这样，母亲仅仅揣了5万元回来，就彻底地终结了她和父亲曾经寄予美梦的加工厂。

母亲回来的第二天就很严肃地跟我谈了次话，这一次的谈话让我喜忧参半，喜的是母亲终于把我当作成年人看待了，忧的则是谈话的内容。犹记得母亲当时欲哭无泪，欲死无门，那种印象在我的脑海里过于深刻，以至于我许久都没能从那种绝望中脱离出来。而谈话的内容则是两件事：第一，父亲每天必须吃药，还记得那种药叫作安宫丸，每颗168元，每日一颗；第二，家里还欠亲朋好友的借款共计57万元。

未满18周岁，但却是家中唯一还有劳动能力的男人，除了57万元的欠款外一无所有，这就是我当时真实的现状。母亲曾再三告诫我，这辈子我们一家人就是再苦再难也要把这笔欠款还清，我每次都是习惯性地点头应承。于是我的肩膀上从此多了一条扁担：一边挑的是57万元的巨额欠款，一边挑的则是对前途的迷茫和恐惧。

为了减轻我的负担，母亲去了一家商场的快餐店做了洗碗工，月工资320元，每天都要洗刷上千套的餐具。在这期间，家里来过很多亲朋好友，他们美其名曰是来探望生病的父亲，其实都是来讨要欠款的。这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些人中有的心存怜悯，看见我们一家的境遇后摇头叹气不止；而有些人则麻木不仁，恶言讥讽、谩骂、哭闹、耍泼等各种手段轮番上演，只要能够讨回欠款，他们无所畏惧。

父亲大病未愈，尤其受不得刺激，无奈之下，母亲只得陆续地把手里仅有的5万元都还了回去，勉强换来了一份安宁。自此以后的一年中，我再也未见过母亲露出灿烂的笑容，更多的则是一种无奈和悲凉，她甚至不止一次地在深夜里抱着我痛哭流涕，那种滋味即使在今天想起，仍旧能够引发我内心深处的酸楚。她总是说她不是一个称职的母亲，她没有能力供我上大学，甚至没有条件给我一个富庶的家庭环境。但对此我并不怨恨，也不怪罪，只因为这一切都是命中注定。或许是一种恩宠，或许是一种惩罚，总之，上天在冥冥之中已经设定好这种境遇了，而我能做的就是奋起反抗。我要让母亲知道，即便她没有供我读大学，即便她没有给我提供优越的生存环境，我同样能够出人头地，我绝不会逊色于那些大学生。因为我深爱我的母亲，我不允许她对我的情感留有遗憾。

日子一天天流逝，我终于卖出了我人生中的第一台电器，顾客是一位年过花甲的老奶奶，她需要购买一台电视机而最终走到了我的摊位处。能够促使这笔买卖达成，我始终认为它有两个因素。首先，很多摊位都忽略了这位老奶奶强烈的购买意愿，因为家电商场每天下午都会来一些闲溜达的老爷爷老奶奶，他们就是消磨时间，久而久之，家家的销售员都对此爱理不理了。其次，是我的耐心和敬业的态度最终打动了老奶奶，她在我这里得到了足够的尊敬和重视，而她的购买对我则是无心插柳柳成荫。

慢慢地，我也卖出了几件货品，虽然没有给顾老板带来太大的利润，但至少顾老板认可了我的学习态度和能力的提高。月底我顺利地拿到了我人生之中的第一份工资，尽管只有微薄的300元，但我却兴奋得手舞足蹈。经过一个月的努力，我既没有被行业所淘汰，还能通过努力赚来钞票，其动力自然是可想而知的。直到今天我依稀记得，把第一次赚来的钱交给母亲时的那份自豪，既有些淘气，又有些可爱。

虽然在我和母亲的共同努力下，勉强地支撑起了这个支离破碎的家庭，可是现实仍旧很残酷，我和母亲每个月加起来才能赚到600元，而在当时这仅够父亲三四天的药费。随着家中那仅有5万元的陆续还回，我和母亲越来越感觉到日子过得有些捉襟见肘。人穷的时候可以吃得差些、穿得差些、住得差些，可是人有病却是挺不过去的事情。出院

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的时候医生曾交代过，父亲的病复发的可能性很大，每天都必须维持药物治疗，这就意味着我和母亲每天都得凑够168元给父亲买安宫丸，否则父亲就很容易复发脑出血。

我很认真地衡量了目前的现状，以我此时的能力每月只能赚300元，顾老板也不会因为同情我而伸出援手，即便日后他给我涨了工钱，对于父亲的病情也是远水解不了近渴，为今之计只能扩大自己的生存能力，想办法在工作以外的时间继续赚钱。在我看来，顾老板处的工作是我的立足之本，属于长期锻炼自己且有发展前景的主体工作，就算工资略低，也必须坚持下去。而在这份工作之外，我必须找到一个可以快速捞钱的行当。这个行当可以不分贵贱，但绝对不能赚死工资，还必须得日结，因为靠体力赚来的死工资总是有限的，而用头脑赚来的活钞票才更有价值。原因很简单，它能让人看到希望。

和母亲商议后，我俩决定利用晚上的时间去夜市支摊卖服装，这个是目前可行且投资较低的行业。利用母亲以前在商场的关系，她可以拿到一些代销货，即卖后付款，这样一来，最大的一笔资金投入就省了下来，其余就是一些硬性花销，例如铁丝网做成的货品架。此外，我还购置了一台二手的小三轮车，专门用于晚上支摊使用。

我和母亲所在的商场每天都是5点半下班，一到这个时间，人潮拥挤不堪，个个都迫不及待地回家或是去玩耍，而对于我和母亲而言，这仅仅是个简单的歇息。每天下班后我和母亲都会相约在商场的门口，每人两个烧饼一瓶凉水，这就是我们的晚餐。偶尔母亲也会换换口味，例如买上几个凉糕或打糕，又或者买上几个烤地瓜，但花销都会控制在每餐5元以内。没办法，人吃差点死不了，但有病不治却能要命，所以我和母亲宁愿饿着肚子，也要凑齐药费给父亲治病。

吃过简单的晚餐后，我和母亲每天都会去夜市摆摊。夜市的位置就在我们所在商场的正街，整个夜市足有上千个摊位，从吃到穿，从抹到戴，琳琅满目，应有尽有，每晚人潮涌动，挤得那叫一个热闹。我和母亲的摊位位于街正中的位置，属于人流较旺的黄金地点，美中不足的是左边挨着一家卖蟑螂药的地摊，而右边则挨着一家油炸臭豆腐的地摊，那股子怪味简直能熏死人。不过这也是没办法的事，因为这地摊每月上缴的费用都是固定的，人家才不理会你是卖穿的还是卖吃的，只要能交钱，那一亩三分地的使用权就归你了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

由于我们所卖的货品都是母亲靠人情代销而来的，所以在价位上我们毫无优势可言。这些货在商场里的卖价都不低，压根就不适合在夜市出售，偶尔卖出两件，利润也都低得可怜。所以在夜市出摊的第一周，我和母亲只赚到了几十元钱，刨除夜市每晚的摊位费，我和母亲就是连买根雪糕的钱也没剩下。

每天和母亲从傍晚6点出摊站到晚上10点，风吹日晒，食不果腹，其中的艰辛可想而知。我和母亲并不怕苦与累，真正怕的是劳而无获。我很认真很仔细地想过这个问题，最后我的总结只有九个字：穷则思，思则变，变则通。如果再继续耗下去，那么我和母亲仍旧是赚不到收益，唯一的方法就是变。“变”说起来容易，但要做起来却很难，因为它需要调查，它需要稳妥，它需要创新，它需要胆量，否则，变就是一句空谈，甚至越变越差。

我特意用了两个晚上的时间，拿着纸笔仔细地统计了夜市里近千家摊位。在这些摊位中，人流较多、成交量较大的行业我会格外关注，并把一些畅销的货品逐个记下来，尤其是价格，我更是挨家挨户地去问，基本上把各家畅销货品的最低价都摸清了，甚至连一些畅销货品的尺寸、大小、质地，我也不厌其烦地记了下来。这样做尽管有些琐碎，但却是很有成效，因为想要在这鱼龙混杂的夜市分上一杯羹，这些准备工作就是必需的。所谓知己知彼，讲究的就是“知”字，只要能够了解竞争对手的竞争优势，那么战胜他就是迟早的事情了。

在市场调研中我发现，这个夜市中最赚钱且成交量最大的只有两个行当。第一个行当是小吃，例如烤鱿鱼、炸臭豆腐之类，这类东西属于快速消费品，受众广，可赚到50%的利润，但行业门槛要求较高，因为这是门手艺，讲究色、香、味俱全，倘若半路出家，就容易栽跟头。第二个行当则是服装，尤其是价格低廉的男士T恤最为畅销，这种衣服几十元一件，老少皆宜，物美价廉，利润虽然不大，但胜在销量，属于低门槛的行业，谁能弄到便宜的货品，谁就能牢牢占据市场的占有率。

我统计了行业的优劣，又衡量了自身的长短，觉得还是适合服装这个行当。继续卖之前的代销货肯定不行了，因为没本钱的货品往往意味着低利润或是没利润，于是我把目光转向了男士T恤。据我观察，逛夜市的人都有一种捡便宜的心态，他们很少注重服装的款式、面料，而是更倾向于价格，这类人大多由民工、学生等低消费人群构成，买货

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就图个实惠，而价格就是核心竞争力，如果从中谋利，必定有很大的赚头。

打定了主意后我开始寻找货源，此时我所面临的困难有两个：第一，价格低廉的货源很难找。很多夜市里销售的服装大多是在哈尔滨进的货，家家的进货价格都相差无几，谁也没有绝对的价格优势，也听说广东一带的服装价格极低，但苦于没有门道，只得作罢。所以我的策略是先去联系一些服装厂家，询问有没有甩单积压的库存货，这类货品往往价格低廉，但属于撞大运，捞到一批就能赚一批，没有办法保证货源的长期提供。

第二，我手里的资金很有限，说得再直白一些，我的手里仅有不足1000元的资金，这其中还要负担父亲每日的药费。大家都知道，经商就得有资金投入，这就是所说的风险与利润并存。在当时，我很愿意为自己的决策去承担风险，不过很可惜，我没钱。就手里的这点钱，请客不敢去酒店，玩牌不敢耍大局，实实在在窘到了极点。即便找到了合适的货源，人家也都懒得搭理我，一些有积压库存产品的服装厂家开始接待我的时候都会殷勤地点烟递茶，可一听我说只打算进几百元的货，立马就能人脸变驴脸。而我，就成了那一次次被轰出去的“厚脸皮”了。

一天打三份工的煎熬历程

在没有能力让人接纳我的时候，我往往会选择改变自己。服装厂家不屑与我做生意，我也懒得再用热脸去贴人家的冷屁股，毕竟这是个经商自由的年代，有关系固然好，但没关系同样能够生存。我始终认为头脑才是经商的核心竞争力，于是我想到了另外一个办法，完全可以尝试自己动手缝制服装。如此一来，不但货源有了充分的保证，还能多创造一些利润空间，真可谓一举两得。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有了想法就要论证，论证之后就要实施，这是我一贯的做事思维。在论证的时候可以把所有的优势、劣势都想到，然后用最坏的打算去努力地做最好的事，而在行动的时候则一定要讲究效率，决不能抱着“拖拉”的态度。犹记得那一夜我未眠，早早就请假奔去了哈尔滨，此行的目的很直接，就是挑选合适的布料回来加工服装。

事先我曾跟人打听过哈尔滨批发布料的几处地方，以免像一只无头苍蝇般乱撞。可真到了哈尔滨，自己仍旧两眼一摸黑，我只知道地名，却不知该坐什么车去，出租车对于当时的我而言，只能是个传说。所以我只能四处打听，然后靠着公共汽车和双腿奔过去。当时的我就是想多走几个地方，苦点累点没什么，主要是货比三家，能选择到价格低廉的合适布料才是王道。不得不说，那一次给我的感觉就是哈尔滨的市区很大，大到让我晕头转向。现在回头想想，那时的自己就如同井底之蛙，很傻，但同时浅薄得又很可爱。

从早到晚，我未曾歇过一口气，最后选择了两卷布料。这两种布料就是大众化的棉线布料，一种是白色，一种是浅红色。总计花费了800多元。对于布料的颜色我早有所考虑，白色是大众色，是服装的主色调，受众比较广，最为适合服装的销售颜色。其次就是浅红色。由于夜市中购买T恤的主力军是农民工兄弟，所以必须以他们的喜好为主，他们尤其偏爱红色，另外一些上了年纪的男人也喜好红色的服饰，所以说这种颜色更是不可或缺。

接下来的程序就是裁剪。不得不说，这个我不会，我的母亲同样不会。不过没关系，我有我的门路，那就是服装工厂。或许大家认为我在胡扯，因为没有哪家服装工厂会接手我这种微薄到极点的生意，恭喜你们，你们猜对了，但我指望的并非服装工厂，而是那些上了年纪被服装工厂辞退的老工人。这些人大多赋闲在家，而且家中都有缝纫机之类的设备，对于他们而言，多赚取一笔收入还是件很不错的事情。

我以每件T恤3元加工费的价格包给了一位服装工厂退休的老技师，由他负责联系曾经的老同事一起为我赶制T恤。对于T恤我并没有太多的要求，款式大众化就好，从男孩到男人，再到老男人，通通都是这种T恤的受众群体。而在与这些服装技师的合作中，我也采取每单一结算一付款的方式，从不亏欠。这样一来，服装技师们都有了足够的热情，不但对我产生了极大的信任感，还会激发自身的动力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我的每件T恤成本只有15元，在夜市里出售的价位则为每件30元，这样我的每件T恤都能赚取百分之百的利润。对于当时我的竞争对手而言，他们进同样质量T恤的底价则为每件30～40元一件，出售价格至少要卖到50元才会有利润，所以我很快就用价格优势抢占了市场。为了扩大自己的营业额，我在摊位前还定做了一款闪灯，上面镶有30元的醒目字样，如此一来，被招揽而来的顾客就更加多了。

尝到了甜头以后，我开始大批量地进购布料，只可惜，这些服装技师的效率不高，每天只能赶制出几十件T恤，常常导致我的摊位供不应求，每晚大约8点钟就能卖光当天赶制的货品了。对此我很无奈，毕竟服装技师的年岁有些偏大，人家不可能不吃不喝地替我赶工，而一般的服装厂对我这样的小生意并不感兴趣。那段日子，急得我上蹿下跳，就连半夜睡觉做梦的时候都在盘算着对策。

浪费资源绝对是一种犯罪，更为倒霉的是我的资源是有限的。夜市摊位基本每晚8点以后闲置让我很苦恼，或许一般人会觉得这样很好，早卖完早收工，还可以有些娱乐活动。但对于当时的我而言，我是个没有娱乐资格的人，我吃饭是为了赚钱，我工作是为了赚钱，我活着是为了赚钱，就连睡觉我都想着赚钱。并非我过于市侩，只是沉重的债务时刻蚀骨侵髓，它压得我喘不过气来。

如何利用原有的资源创造出最大的利润，这对于每个人而言都是一个很重要的命题，只是有的人在意，有的人无视罢了。我一直都属于前者，并乐此不疲。当时的我很坚信，我有办法来处理摊位闲置的问题，为此我绞尽了脑汁，既要寻找一种能够畅销的商机，还要满足每晚8点以后的空档，这两个条件缺一不可。还记得那个夜晚，我整夜都蹲在床边思索，伴着我的只有月光和香烟，直到黎明破晓，我才想出了一个绝佳的点子。

我很仔细地分析过夜市的受众人群，第一种是农民工，第二种则是学生，尤其以情侣居多。一般来说，农民工赚的都是血汗钱，除了生活必需品和快速消费品外很少会有额外的花销，想打他们的主意实在很难，于是我把目光锁定于学生。这类人群的口袋里或多或少都有零花钱，也有强烈的购买欲，倘若在他们身上做文章，肯定能够刺激他们的消费欲望。

想来想去我最后决定把宝押在玫瑰花上，这种货品价格低廉，却能体现出一份浪漫，市场售价也不高，属于学生能够承受的消费范围。我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不知道自己是否开创了一个先河，总之，我所在的城市每年夜市都会有很多人在卖玫瑰花。而在当时，我确实是这所城市里第一个吃螃蟹的人。

我所选的销售策略也不同于常人，因为玫瑰花不是传统的销售货品，倘若仅仅摆在摊位处等人主动问津，那肯定前景惨淡，为此我想出了两个办法。首先，我购买了一些闪光的小饰品，在夜市摊位的衣架上挂满。然后用玫瑰花排出了一个心形的图案，这个造型醒目，能够吸引更多潜在的消费者。其次，我决定主动出击，留母亲一人负责夜市摊位的销售，而我则手捧鲜花，在夜市中四处寻找情侣去推销。

为了促销，我还批发了一些小香囊，每2个和一朵玫瑰花配成一套，每套的成本仅为1元钱，而我销售的价格则是5元钱一套。不得不说，在那个相对闭塞的年代，我所在城市的男孩子都很腼腆，他们不懂得浪漫，不敢大胆地去表达爱意，总觉得男人在大街上给女孩子送花是一件很丢脸的事情，但我仍旧不管不顾，专挑一男一女的组合售卖。这样的组合一般只有两种情况，要么是确定了恋爱关系的，要么是彼此有好感相约逛街的，都属于玫瑰鲜花的潜在消费者。

俗话说，干一行就得吆喝一声，拉不下脸怕被人拒绝乃为大忌。我之后亲自带过很多的销售人员，他们从青涩腼腆到销售冠军，无一不是在拒绝和嘲讽中成长。我总会对他们说一句话，如果你拒绝了能和很多人打交道的机会，你就是生活的弱者；如果你在和很多人打交道的过程中被拒绝了，你才是生活的强者。有时候，成为强者还是沦为弱者，往往就在我们的一念之间。我很感谢我那一年的坚持，我甚至还想出了一些口号，例如“5元钱，送您一份惊喜”、“5元钱，见证一段爱恋”、“与玫瑰花相拥的甜蜜香囊，恋人最好的心灵礼物”等。

对于学生而言，5元钱微不足道，但却成全了我的一桩买卖。当然，也有很多吝啬的情侣会拒绝我的销售，每每遇到这种情况，我都会紧紧地跟随，用极大的热情和耐心去劝慰、去激将，甚至在言语神色间去揣摩他们的心理活动，从而刺激他们的消费欲望。我不怕被拒绝，因为每一天在家电商场我都会被无数人拒绝无数次，说是皮糙肉厚也好，说是不知廉耻也罢，总之，我不会气馁，这就是我对自己的要求。我承认，这有些无耻，也有些无奈。但没办法，生活有时候就是一把锥子，它死死地顶在人的脊背上，倘若不把它甩开，那么就会被它狠狠地刺痛。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这期间，顾老板的生意仍旧没有起色，不过我的待遇却有所提升，因为我有了独自销售的能力和资格。对于这一点，顾老板很认可，尽管我卖出去的货品不多，但对待每一个顾客都是热情耐心销售，无论他在与不在，我对待顾客都没有过一丝的敷衍。其实按照当时的状态，我完全不用如此认真地对待这份工作，每晚在夜市里我差不多都能赚到与我这份工作月工资相同的酬劳，甚至可以说这份工作可有可无。但我从未这般想过，因为我比任何人都清楚，夜市的买卖只是季节性的商机，要的只是小聪明，捞到一票是一票，若想长期且稳定地发展，若想真正学到东西，只能在这个发展前景广阔的家电行中蛰伏下去。

我在家电商场的朋友不多，因为同行大多是冤家，见面也都是皮笑肉不笑，不过项胖子是个例外。这老哥比我大六岁，与我一见如故，相熟后才知道，原来他的亲妹子是我的同班同学，无形中我们之间的感情又进了一步。他是个老资格的家电销售员，但工资待遇却与我相差无几，平日里见到谁他都会客客气气，属于自来熟人。唯一不足的就是这老哥特别吝啬，为人抠门无比，一分钱都恨不得能掰成两半花。他曾经闹了个笑话，相亲之后去女方家中拜访，为了节省他干脆买了两袋爆米花（注：此爆米花非KTV常见的那种，而是东北的一种特色小吃，大概2元钱一袋）当作礼物，结果第二天女方家里就义愤填膺地把他给“枪毙”了。除此之外，他倒不失为一个好人。

项胖子很能吃苦，生活也很节俭，工作之余他总是寻找各种商机，想改变自身的生活环境，所以我和他很有共同话题，甚至有着相同的目标。那段日子里，我们早上一起上班，中午一起吃饭，总会凑在一起探讨赚大钱的路子。项胖子很够意思，一旦找到项目就会带着我，或者说，他更需要我帮助他创造更大的利润。但无论怎样，我都感谢他，要知道，被人利用并非都是坏事，很多时候它是在加快我们前进的步伐。

那段日子里，项胖子给我推荐了好几个项目，例如安利、完美等之类的营销，为此还破例请我吃过一次15元一碗的狗肉汤。对于这些项目，我也曾考察过，但基本上都毙掉了。理由很简单，就是觉得不适合。而且我对打着亲情、友情的旗号去赚钱的销售方式不认可，这虽然和传销有着本质的不同，但也属于“老鼠会”的行为，我不想成为谁的下线，更不想打破我做人的底线。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不过，我和项胖子还是合作过一次，就是一起卖自行车牌。在那个自行车横行的年代，每辆自行车都需要去车管所办证上牌，一年更新一次。可是，不把车管所放在眼里的大有人在，老百姓们都是抱着侥幸的心理，反正就是不办，你抓到我再说。车管所一瞧老百姓的觉悟这么低，干脆跑到街口去拦截吧，抓到一个办一个，抓到两个办一对。可是车管所就那么几个人，总不能整天都蹲在街口办证，于是这些家伙就想出了一个好办法，那就是寻找外援。

项胖子有些门道，三勾两搭地就和车管所的人混熟了，我觉得做这车管所的“外援”有利可图，就和项胖子搭伙贩卖起了车牌。车管所也不含糊，随手就给我俩办了两张车管所的临时上岗证，上面还印有公安局的印戳。至于这自行车牌则是批发给我俩7.5元一套，市面上的统一售价则为10元一套，每卖出一套就有2.5元的纯利润，算是个很不错的兼职。

那年月，有荤有素的盒饭才卖2元钱，最贵的美登高雪糕才卖1.5元，哥俩下顿馆子，连拼盘带饺子带啤酒，一顿也不过二三十元，在这种低物价的环境下，每套车牌2.5元纯利润的诱惑力是可想而知的。我和项胖子每天起得比鸡都早，凌晨4点钟就骑上自行车去人流较多的街道开工，由于早上8点前必须去家电商场上班，所以从早上5点到7点这段时间就是我俩创收的黄金时段。例如早起的民工、学生、上班族，通通都是我俩的“财神爷”。

刚开始的几天，我和项胖子每天早上只能卖出10余个车牌，每人也就分到10元钱左右。这倒不是我俩不努力，而是这活儿实在不好干，还颇有些匪霸的性质，必须得强制性地卖，指望老百姓们主动从口袋里掏钱，那简直比登天还难，所以只能戴着车管所的红袖标强行拦截路人检查自行车牌，没有的就得补办。倘若碰到舍命不舍钱的主儿，那就干脆扣下自行车，等着车管所的拖车拖走。

我总觉得这活儿干起来不踏实，毕竟这是强行去老百姓的口袋里掏钞票，虽然手续健全，属于合理执法，但心里还是颇为过意不去。为此，我一开始就和项胖子达成了一个君子协定，在卖车牌的过程中一定要遵循“六不劫”的原则。所谓“六不劫”，就是指在拦车检查的时候有六种人可以直接放行，甭管有牌还是没牌，一不劫学生，二不劫老人，三不劫残疾人，四不劫妇女，五不劫农民，六不劫军人，但凡以上人群，通通给予绿灯放行的特殊待遇。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于我的君子协定，项胖子颇为不爽，他总是噘着两片大肥嘴唇说我是傻帽儿，人家干这活儿都是专挑以上六类人群下手，因为这些人胆子小，好摆弄，可我偏不，硬要跟壮年的老少爷们过招。对此我总会好言宽慰于他，人这一辈子，钱是赚不完的，但是赚钱得有道义，不但不能违法乱纪，还得对得起自己的良心。不可否认，钱是个好东西，但若因此而泯灭人性，那才是真正的傻帽儿。因为这个世界上还有很多东西是用钱所无法弥补的，一旦坚守不住，就会陷入万丈深渊且不可自拔。

那时候，被我和项胖子劫下来的人群基本上都是工地和工厂的工人，年龄都在20～40岁之间，这些老少爷们都很给力，常常把我和项胖子当成空气，一个个都把车速飙得老快，唯恐被我和项胖子逮到。还有一些爷们更加疯狂，临近我和项胖子的时候不但不停车，反而抬起脚狠狠地踹过来，彪悍得让人无语，甚至让人汗颜。偶尔有些被逮到的人，也都拒不合作，甭管说还是劝，个个都摆出一副“要钱没有、要命一条”的无赖架势。对此，我和项胖子也颇为无奈，最后也都一一放行了，毕竟都是为了生活在奔波，真要扣了他们的自行车上交给车管所，我们还真是狠不下这个心。

项胖子属于小富即安的人，每天多赚十几二十元，他都乐得合不拢嘴。对此我也理解，毕竟当时的月工资才300元。只可惜，好景不长，他就提出要跟我散伙。事情的起因是一次在拦工人卖车牌的时候，他被人抽了两个大巴掌，尽管我帮他挽回了面子，可是他仍旧迁怒于我，矛头直指我的“六不劫”准则，还说我硬充狗屁君子，害得他被人抽得眼冒金星。

我很了解项胖子，这哥们的胆子是出了名的小，他态度很坚决地要退出，我也强拦不住，只得把剩余的车牌折成现金给了他。自此以后，我再也没有和朋友合伙做过生意。倘若朋友帮我的忙，我自会奉上一笔酬金；若一起合作做项目，对不起，概不奉陪。生意就是生意，朋友就是朋友，这两者坚决不能混淆。我不会因为生意而失去朋友，更不想因为朋友而毁了生意，原因很简单，只有三个字：不值得。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我人生的第一桶金

项胖子撇下了我，我只好孤军奋战，对此我感到很遗憾，或者说，我很替项胖子感到遗憾。这明明是个很好的机遇，捞上一票压根就不成问题，可是他居然拍拍屁股走人了，我甚至一直怀疑，那两大巴掌究竟是抽在他的脸上还是抽在他的心上。如果连这么点委屈都承受不起，又如何去挑战更为残酷的现实生活？大概就是从那时起，项胖子在我心里就变成了“玻璃项”，胆小、脆弱，且不坚挺。

为了把车牌卖好，我绞尽脑汁，费尽心思，最终想出了解决的办法。从以往的经验教训中可以得知，我和项胖子前期最大的失败就在于势单力薄，不能有效地进行拦截，且让人没有畏惧心理。想攻破这个难关就必须再找外援，这个角色事关紧要，必须得认真物色，最后我把目光锁定于体育学院的学生们。这些学生个个膀大腰粗，奔跑速度还快，是最为合适的卖车牌人选，况且这些学生大多来自农村，生活水平较低，属于可快速支配的兼职人群。就这样，我以每天早上每人8元的酬劳从体育学院雇用了10名学生，组成了浩浩荡荡的卖车牌大军。

如此一来，每天早上我就要负担80元的人工开销，以单个车牌2.5元的利润计算，我每天早上至少要卖出32个车牌才能保本。看到这里大家是不是替我捏了一把汗？实际上，我早已做过预算，并调整了销售策略。一般一个车牌都是由一个塑料牌和一张车证配套，统一售价为10元，但在前期的销售过程中我发现有很多工人只愿意掏三五元钱来购买，或是说他们身上的零钱就只有三五元，以往碰到这种情况我和项胖子都是直接无视，毕竟不能亏本卖给他们。为了对付这类情况，我干脆把车牌的塑料牌和车证拆开卖，无论谁购买车牌，只发一个塑料牌，单价10元。至于车证则留着单独卖，3元也好，5元也罢，总之就是一个目的，灵活应付各类人群，在原有资源上争取创造利润的最大化。

我给雇用来的10名体院学生进行了简单的培训，主要培训内容就是两点：第一，必须遵从“六不劫”的原则。第二，在行动中要讲究方式方法，不能硬干，更不能蛮干，一定要最大限度地避免引发冲突。然后再按照各自的优势分了工，膀大腰粗的直接上前线，专门拦截过往

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的自行车。腿脚轻便的分成两组，一组负责追抓躲避检查的自行车，一组负责看管被扣押的自行车。而我则一边背着包贩卖车牌，一边四处游走叮嘱其注意事项，唯恐这些“愣头青”给我惹出乱子来。

那年月，大部分的自行车都没有上车牌，体育学院的学生基本上没费太大的力气，每天早上都能替我拦下上百辆的自行车。这些自行车的主人中有些怕耽误时间，直接交钱办牌走人，多一句废话都不肯说。不过大部分人还是不肯妥协，常常是自行车扣在一边，他们就站在一边，硬生生地摆出一副“死猪不怕开水烫”的架势，偏偏要跟我们耗到底。

我那时候最喜欢干的就是与这些人闲聊，如聊政治、聊体育、聊生活、聊工作，只要有话题，我都会伺机与他们接近，因为只有洞悉了他们每个人的真实想法，才有可能去打破他们的心理防线。俗话说，硬刀子扎肉，软刀子扎心，我选择的就是后者。在他们向我倾诉生活艰辛的同时，我也会适时地附和并抱怨自己的难处，并再三声明，大家都是为了生活，谁也不容易，只能彼此多理解、多支持，我也不想把大家的自行车扣给车管所，那样谁都讨不到好，还不如花10元钱买个车牌图个心安，以后也免得再被人拦截，毕竟上班的路是天天要走的。倘若舍不得10元钱，那也好办，5元钱办个车证，同样有效。要是兜里只有两三元钱，那就随便扔一两元走人就成了，车牌以后有机会再补办。如此一来，顽固的抵抗分子逐渐少了，而我的腰包也渐渐鼓了起来。

我粗略地算了下，当时每天早上从我手里卖出的车牌有近百个，这就是近200元的利润，车证大概每天能卖出50张，单张利润5元，这又增加了200多元的利润。另外，每天还有一些额外收入，有些人既不买车牌也不买车证，但多多少少都会给我扔下一两元的人情钱，这笔收入每天至少也能有40元。除去每天体育学院学生的雇用开销外，我每天早上都能赚到300～400元。对于当时而言，这比我在家电商场一个月的工资还要多。

这件事情被项胖子得知后，他懊悔得恨不得用脑袋去撞墙，甚至忍不住还抽了自己一大巴掌。对此，我什么都没有说，因为通过这件事情，他也会明白信任与坚持的意义。不过，我仍然拿出了一笔钱赠予他，起初他也不肯接受，在我再三坚持下才勉强收下。这笔钱的数目倒不大，但我想告诉他两点：第一，这个商机是他带给我的，所以他有资格拿酬劳。第二，他仍旧是我的好朋友。或许大家觉得我这样做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有些多此一举，但我想说，钱不是一个人能赚完的，对待身边的朋友时刻都要有一颗感恩的心，所谓“得道者多助，失道者寡助”，说的就是这个道理。事实证明，我当初的这个决定很英明，因为项胖子日后不遗余力且第一时间向我提供了一份回报巨大的商机。我想，如果当初我对他没有安抚，那么他就是死也不可能再向我提供任何讯息。

那段日子是我到目前为止最为忙碌的时光，每天凌晨4点钟起床去卖车牌，早上8点钟上班直至傍晚5点半，6点后夜市出摊再到半夜11点半，我差不多两天要在外面奔波近20个钟头，每天的睡眠时间基本上只有三四个钟头。每当我回想起这段经历我都会很感慨，人在年轻的时候精力真是无穷无尽的，尽管很累，尽管很苦，但同时也很享受，也很充实。我无比怀念那时候自己的朝气，更感谢那一段坚强的过往。在我心里，它一直都是我最大的骄傲。

确切地讲，夜市的摊位我只做了3个月，因为这是季节性的商机，到了秋季，凉意渐起，自然也就撤市了。卖车牌我只做了不足两个月，因为小城市居住的人口很有限，大部分都分配在农村，车管所又雇用了大量的外援，所以“狼多肉少”的比重早早地就让车管所完成了售卖车牌的任务，如此一来，我自然下了岗。在这段时间里，我挖到了我人生中的第一桶金。而那一年，我即将年满17周岁，我的存折里有6万多元的储蓄。这件事情只有我和母亲知道，我没有选择还债，而是老老实实地存住了这笔钱，准备为父亲脑病复发或投资项目时使用。

当幸福降临的时候，灾难总会同期而至，它就像个小偷，即便不会夺走你的全部幸福，但至少会让你很难过。在我给顾老板打工第4个月的一天，我的灾难降临了。顾老板憋红着脸向我诉说了他的难处，当然，这不是重点，真正的重点则是我被解雇了，因为他花高薪聘来了另外商场的销售员。以他的实力，他只能承担一个员工的工资，所以我只能无辜地被牺牲了。记得当时我久久没有说出话来，内心很愤慨，也很羞辱。对于我而言，被人否定就等于利刃穿心，那是一种钻心的痛，会留下永久都无法抚平的伤痕。

尽管当时顾老板也注意谈话的技巧，生怕刺激了我，但我仍旧臊红了脸，低着头说了比蚊子声还要小的“再见”，然后就慌不择路地逃开了。不过，我仍旧很感谢顾老板，至少他没有让我难堪，我只是对自己很失望，我没能做到理想中的自己，我也没有自己想象中的优秀。那一天，我欲哭无泪，只能用酒精麻醉自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于顾老板，我没有任何怨言，是他在我最迷茫的时候给了我一份工作，也是他提供给我学习销售的机会，即便他放弃了我，我对他也始终怀着一颗感恩的心。在之后的日子里我介绍过很多相熟的顾客去他那里购买电器，不为别的，就是想回报他当初给我的机会，我念着他对我的好。或许他不是一个优秀的老板，但他却是一个好人，至少在我看来是如此。

这件事情过后很久，我曾和顾老板一起喝过一次酒。他向我承认，当初选择放弃我绝对是一个错误，对此我只能笑笑，以酒代叹。其实，这件事情我从来都没有怪过顾老板，恰恰相反，我还很感谢他当初解雇了我，如果不是他这个痛苦的抉择，那我就不可能有日后一系列的境遇。所以说，塞翁失马，焉知非福？在这一点上，我的体会颇深。有时候我们总是过于患得患失，总觉得失去了就不再拥有，殊不知，失去后的我们会拥有得更多。

顾老板成全了我的第二次下岗，但我却无暇悲伤，因为我需要工作的延续性。那时的我心情很糟，不过并没有消沉，我暗暗发誓，一定要再找份销售家电的工作，既然是从这里跌倒的，那就一定要从这里站起来，在同一个地方多跌倒几次无所谓，它反而会让我以后站得更稳，所以我不怕再次跌倒，真正怕的是跌倒后的放弃。有时候，坚持自己的信念真的很重要，这个历程中难免会有困惑、痛苦、讥讽、嘲笑乃至失望。在这些困难面前，有的人挺住了，有的人放弃了，境遇往往就在一念之间。我很庆幸，那一次，我最终坚持了自己的信念。

通过家电销售圈一些朋友的推荐，我认识了王老板，王老板四十多岁，为人极为和善，待人也很厚道，身上一点老板的架子都没有。他在一家小商场里经营着一个小摊位，主打电器品牌为TCL电视机，裕兴电脑VCD，另外，还有一些音响和洗衣机，称得上种类繁杂。原本他的摊位有一名家电销售员，正巧这时候辞职了，我也够幸运，通过了王老板的面试。就这样，我完成了下岗再就业的转变。

在与王老板谈及工资的时候，王老板仍旧给我家电销售员的普遍工资每月300元。对于这个价码我没有接受，也没有拒绝，而是与王老板达成了一项协议，内容就是我在王老板这里试工7天，让王老板亲自检验我的销售水平。相反，他对我不认可或是仍旧坚持每月300元的工资，那么我分文不取，自动离职；相反，他若能看到我身上的闪光点和价值，那么他将重新给我开出一份更为丰厚的工资。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刚刚被一份月工资300元的工作辞退，转身就去谋求一份高于月工资300元的工作，而且还是同行业，或许大家会觉得我有些疯了，但对当时的我而言，这确实是一条以退为进的道路。我事先做过细致的分析，首先，我对自己的销售能力很认可；其次，王老板代理的TCL和裕兴两个品牌都属于后起之秀，逐渐进驻消费者的心里，且本地区的广告力度投入很大，这会带动很多潜在的消费者购买；最后，此时即将进入家电销售的旺季，很多农民卖粮后手里有了钱都会进城来购选家电，这将是一个庞大的消费群体；而且还有最主要的一点，越临近家电销售旺季，成手（销售经验丰富）的家电销售员越少得可怜，王老板即便放弃我，那么，他也很难在短时间内再招到成手。所以基于以上几点，我对自己很有信心。

尽管我事先做过详尽的分析，但我仍旧忽略了一件至关重要的事情，那就是这个小商场的内部环境。这个小商场的家电摊位只有三家，王老板是其中之一，但摊位位置极差，一般属于顾客最后光临的角落位置。另一家是刘老板在经营，他的摊位位置很不错，但专门销售高档的音响，例如爱浪、山水这种动辄几万一套的大品牌，由于刘老板的音响品牌定位是高端人群中的发烧友，所以他与王老板毫无竞争关系可言。最后一家则是孙老板，这个孙老板在当地的家电圈可是赫赫有名的大人物，是最早承包商场家电摊位的那一批老人之一，经营范围极广，摊位也极多，不但经营黑电（电视机、VCD、音响、家庭影院之类的电器），而且还经营白电（冰箱、洗衣机、空调之类的电器），就连一些琐碎的小家电也照卖不误。甭管哪一家的商场，孙老板都能插进一只手去，只要有家电商场，就必定会有孙老板的摊位。

如果说这个小商场家电摊位的面积是一块“大蛋糕”，那么王老板和刘老板就只能各自占有这个蛋糕的十分之一，而其余十分之八的蛋糕则都属于孙老板，这就是当时的现状。更为糟糕的是孙老板很懂营销策略，他更不肯分王老板一杯羹，所以把他这个商场里所有的家电摊位都连成了串，或用电视墙，或用玻璃墙，直接就把王老板的摊位挡了个严严实实。除此之外，他还想出了一个损招，那就是让自己摊位处的十多名家电销售员都站在人流的两侧，一是为了销售自家的货品，二是把未曾购买的顾客直接送出商场。倘若有顾客想去王老板的摊位，那么这些家电销售员就会利用身体和招揽声硬生生地把顾客给挤走。总之，就是一个目的，饿死王老板，让王老板自己滚蛋。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于孙老板的大名，我早有耳闻，这家伙欺行霸市，还曾勾结过黑社会恶势力打压过同行，可谓臭名昭著。在其他的商场，为了排挤竞争对手，他还找人将竞争对手打成重伤住了医院，吓得竞争对手不得不从那家商场撤了出去。我一开始也很疑惑，以孙老板歹毒的经商手段，竟然没能垄断这个小商场的家电摊位。后来我才知道，刘老板的高端音响与孙老板毫无冲突，所以孙老板才会网开一面。至于我的雇主王老板，孙老板不是没搞过，是确确实实搞不动。别看王老板为人和善，但家底却硬得很，他不但和这个商场的老总是铁哥们，而且黑白两道都有亲兄弟，就冲这两点，孙老板也拿他没辙。

享受孤独

上班的第一天，我就见识了孙老板的手段。他培训出的家电销售员无论男女，个个都具备酒店迎宾的潜质，在王老板的摊位前干脆排成了一列，顾客想要从这堵人墙中穿过，那还真得具备一定的勇气和耐性。对此王老板早就习以为常，而我则像个受气的小媳妇，待在角落处憋屈地暗发牢骚。俗话说，巧妇难为无米之炊，这一次我算真正地领悟了这句话的含义。

偶尔也会有些漏网之鱼，例如专门冲着TCL电视机和裕兴电脑VCD而来的顾客，还有孙老板家没能拿下的闲散顾客或是购买意向较弱的顾客。对于这些人，我每每都如获珍宝，甭管是真买的顾客还是瞧热闹的闲人，我照样都介绍得细致入微。汪精卫曾有一句名言，宁可错杀三千，也不放过一个，这句话在我身上可谓是得到了完美的诠释。我不介意浪费口水，只怕没有施展的机会，这就是我当时最为真实的写照。

在与王老板约定的7天内，我陆陆续续地卖出了一些家电产品，我的态度以及销售的能力得到了王老板的认可，于是他给我开出了500元的月工资。对此我很欣慰，也很开心，尽管每月只多赚200元，但是这个意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

义却不是用金钱所能衡量的，这意味着我在前行的道路上迈出了一大步。犹记得那一天，下班后我美美地去吃了顿烧烤，这是父亲住院以后我第一次在饭馆消费，吃了很多肉串，喝了两瓶啤酒，之后吐得天旋地转、一塌糊涂。如果说这近半年家中的变故把我压到了极点，那么那一天的醉酒就是我的爆发，我用这样的方式来祭奠自己的蜕变，痛并快乐着。

后期我才得知，当时的王老板对我的表现极为满意，我即便要求600元的月工资，他也会点头同意。因为他之前的效益一直不是很好，摊位几天不开胡（闭门，没做成生意）是常有的事，所以他的摊位总是留不住家电营业员，没有人愿意在这样的环境下长期工作，因为没有客源就意味着没有销售，没有销售就意味着没有业绩，没有业绩就不可能加薪。如果说家电销售行业是一个朝阳产业，那么王老板当时的摊位就是那阳光照射不到的黑暗角落。

最开始与王老板接触，我发觉他的眼睛里总有一些空洞和深邃，后来我才明白，原来这就是孤单。在如此一个被隔离的环境中经商，独处的快感便是它的给予。对于这一点，我深有体会，因为大部分的时间我都是与寂寞为伍，没有人说话，没有人聊天，只有零散的顾客偶尔满足一下我倾诉的欲望。我在闲暇时也曾主动与其他的家电销售员攀谈过，但无一例外都以失望而告终。在他们的脸上，我看到了相同的同情和无奈，于是我释怀了，这就是孙老板的手段，他不但要彻底孤立王老板的生意，就连我这个小小的雇员也不放过。

在这期间，经营高档音响的刘老板倒是和我相交甚密，在这个小商场里他有着跟我同样尴尬的身份，我们都是被孤立者，所以一个孤独的人是很容易跟另一个孤立的人成为朋友的。刘老板年长我十岁，原本是哈尔滨爱浪音响公司的业务员。那年月，一套高档音响的利润足有上万元，看准了这个商机的刘老板果断地辞了职，并来到了我所居住的城市开辟市场。只可惜，小城市的消费水平很有限，高端音响的发烧友也不多，以致刘老板进退两难，勉强维持这半死不活的生意。

王老板的事业心很强，但行动力却很弱，说到底，就是那种想赚大钱却又不能吃苦的人。守着这个死不死、活不活的家电摊位，既撑不着，也饿不死，可就是这样，他也在摊位处待不住。开始的一段日子里，他还整天陪我一起打理摊位的生意。当然，那时候也是对我不信任，不得已而勉强陪之。过了没多久，他的原形就现了出来，整日把我一人扔在摊位处打理生意，也不管我是否需要帮助。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对此，我很无奈，不过王老板也有王老板的生活方式，这是当时的我不能去评判和改变的。要说这王老板的小日子倒也过得滋润，每天临近中午才来商场摊位打个转，然后就和朋友出去喝酒，下午喝得醉醺醺的才回来。这时候他只有两件事可以做，要么去商场的后院睡一觉，要么去商场的后院陪商场的老总们打麻将，总之，活得那叫一个潇洒。久而久之，我也习惯了他的模式，每天按时按点上下班，有事就给他打电话，倒也相处得平安无事。

王老板不是一个称职的老板，起码他不是一个勤奋的商人，这是我当时最直观的感受，但我并没有因此而懈怠，反而更加为王老板卖起了力气。如此尽心尽力我只源于两个原因：第一是王老板对我的信任，在我上班不到半个月的时候，他就放心大胆地把仓库的钥匙给了我。虽说他也是为了提货方便，但敢把十几万库存电器的仓库钥匙交给一个不知根底的人，也是一种难得的魄力。就冲着这份魄力和信任，我愿意为王老板去创造更大的价值。第二是王老板平日里跟我从不摆老板架子，对我也极为客气和善，跟他在一起，我甚至没有紧迫感，他或许不是一个优秀的老板，但却能笼络人心。举个最简单的例子，他平时喜欢抽“红塔山”牌香烟，一买就是三五条，随手放在摊位处的角落里，甚至很多次跟我说，烟没了就自己去拿，不用自己买，年轻人还得多存点钱。尽管我从未拿过王老板一盒烟，但我由衷感谢他对我的大气。有时候，我们未必要得到某种东西才会感恩戴德，事实上，我们要的只是一种态度，只要有了这种态度，我们仍然会理解那一份善意。

除此之外，我跟孙老板多少也有些斗气。这家伙打商战玩隔离，倒也无可厚非，但是他授意自家的家电销售员故意疏远我，这种行为就有些为我所不齿了。倘若一个大老板连这点事都要向小雇员“下绊子”，那可真是没品到了极点。既然孙老板如此待我，那我只能用销售业绩来还击了。打小我就有股子犟劲，爱钻牛角尖，属于顺毛驴，如果跟我对着干，那我还真能奉陪到底。

写到这里突然想起年幼时的一件事。有一次，我偷了父母的钱，请了一些平时玩得好的小朋友吃零食，被父母发现后，他们暴跳如雷，痛斥我偷家里钱的行为。在这个过程中，母亲一直厉声询问我为什么要偷钱，我却闭紧了嘴巴，无奈之下母亲打了我，甚至越打越痛，可这样我仍旧不肯妥协，宁愿挨更多的打。其实，我已经认识到了自己的错，但苦于坚持自己倔强的脾气。如果一开始，母亲能够心平气和地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和我谈，我一定会说实话，可若是用体罚来逼我，我绝不会低头。或许这是一种叛逆，导致长期形成了一种个性，但是很难去改正，因为这些东西已经深深地烙进了骨子里。

困在这样一个封闭的商场摊位里，我只能享受自己的孤独，如果说落寞是上帝赐给我的礼物，那么我想在那段尴尬的日子里，上帝格外偏宠我，因为他把同一种礼物无数次推给了我。不得不说，那段日子对我的历练很大，它让我学会了如何享受独处，如何平淡看待内心深处的欲望。从某种意义上而言，它惩戒了我的暴躁，同时也挽救了我的贪婪。

俗话说，狭路相逢勇者胜，但单凭一个“勇”字，支持片刻足矣，却不能每次都力挽狂澜。所以智勇双全，“智”字在前，“勇”居其后，这意思就是说光有技能不行，还得充分合理地运用头脑思维。当时我做过与孙老板摊位之间的比较，并且详细地记录、分析各自的优劣之处。从货品上比，孙老板摊位的品牌众多，资源广泛，这一项他完胜于我；从人数上比，孙老板的雇员多达十名，这一项他远超于我；从位置上比，孙老板的摊位已经形成了合围的态势，这一项甚至没有可比性。基于以上这些条件，或许所有人都认为我应该“Game over”了，但是当时的我并没有气馁，因为我发现我还是有竞争优势的，那就是人力资源。

往往很多事情的成败，最为关键的因素就是人的作用，这是每一个行业都会面临的难题。在商圈中曾经流传一句寓言：商海博弈，一个文弱的聪明人可以轻松干倒十个冲锋陷阵的孬兵，意思就是人的作用可以大过一切外在的背景条件。当时孙老板摊位的雇员的确人多势众，但以总体而言，用两个字就可以形容，那就是“平”与“庸”，每个人的身上都没有闪光点，更多的是一种应付度日的心理。在孙老板的高压调教下，他们既无奈又麻木，“不求有功但求无过”，这便是他们每日最为真实的工作状态。

必须承认的是，这些雇员都能按照孙老板的指示去工作，但似乎都少了一份进取心。在他们看来，首要的任务是把电器销售给顾客，其次就是把不买账的顾客送走，只要做到了这两点，就满足了孙老板的诉求。但是对于我而言，我第一是为了销售，第二是为了销售，第三仍然是为了销售，从销售的动力和渴望成功这两点上，我完胜了孙老板的雇员，所以当这些雇员拿遥控器给顾客讲解功能的时候，我已经专攻顾客的购买心理和洞悉顾客的购买诉求了。我一直都把眼前来之不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

易的顾客当成最后一位顾客去看待，就如同打了鸡血一般去认真销售、去努力争取。因为我知道，我的资源少得可怜，所以我必须比常人更加珍惜。

或许有朋友会问我，一个拿死工资的小雇员何苦这般拼命？其实我想说，一个好的雇员就要站在老板的位置上去替他思考问题，如何能够替老板创造出最大的利润，这是每一个雇员都要面对的命题，也是每一个雇员必经的成长之路，只是有些人选择了漠视，而有些人选择了争取。很多时候，我们以雇员的身份去为老板创造价值，并非只是为了升职和加薪，最重要的是在这个过程中我们能够得到历练，能够使自身变得强大。俗话说，不想当将军的士兵不是好士兵。同理可言，不想当老板的雇员同样不是好雇员。如果说你当雇员时的努力是在耕耘播种，那么你当老板后就会收获良多，这时候的你可以掌握丰富的经验，还可以驾驭不同的东西，你的根基会很牢固，因为这是用你的辛勤努力和拼搏进取一点一点灌注出来的。

大概用了两个月的时间，我通过自己的能力让孙老板以及他的雇员都对我刮目相看了，就如同万花丛中林立的小草一般，我仍然可以坚挺并活得欣欣向荣。在这段日子里，我在孙老板的嘴边一口一口地分食了蛋糕，甚至有的时候比他还多吃两口。对此，孙老板暴跳如雷，对我也从一开始的轻蔑逐渐变成了嫉恨。不得不说，孙老板不是一个很大气的老板，但他却是一个很严厉的老板，因为我曾经见识过很多次，每每临近下班的时候他都会把所有的雇员围成一个圈来开会，这其中有抱怨、有谩骂、有指责、有商量，而最终的目的就是如何来对付我。

孙老板倒是没有想出什么高招，但却苦了他手下的雇员们。原本我和这些雇员偶尔还能攀谈几句，可自从孙老板开完会，这些人对我无一不是板着冷脸，即便在厕所里碰到也只是无奈地一笑罢了。从某种意义上讲，我把他们送进了一个颇为尴尬的敏感地带，所以我一直都很识相，不会再去主动与之攀谈。对于这种冷淡，其实我也比较理解，毕竟拿人钱就要忠人事，大家都是拿工资过日子的同类人，真的怪不得他们。

如此一来，我在这个商场里就成了无人问津的仙人掌了。但刘老板是个例外，孙老板的那一套孤立政策压根就影响不到他，所以隔三岔五地他就会来找我闲聊。他跟我聊的话题很多，聊生活、聊社会、聊音

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

响、聊情感，但最终的目的只有一个，那就是他想让我跳槽，转投他的摊位去销售高档音响。

与老板的心理博弈

对于刘老板和我搭讪，王老板的第一反应就是嗤之以鼻。每当他撞见刘老板与我闲聊，他都会给予一个标准的卫生球眼，而刘老板更是灰头土脸地第一时间走掉。有关这两位老板之间的恩怨，我也略知一二。原来王老板这里有个很不错的销售员，结果被刘老板聊到自家摊位去了，对此王老板表面上表现得很大气，但肚子里却憋满了火，只是他待人和善，并没有因此事去找刘老板的麻烦。眼下这刘老板又来打我的主意，自然惹得他有些不淡定了，好几次都顾及我在场，不然他真的就爆粗口了。

期间，孙老板曾经单独约我吃过饭。不得不说，这家伙终于想出了个好办法，那就是把我挖过去。如此一来，他就可以一举两得，既少了一个竞争对手，又能增强自家的销售能力。可以说，这顿饭我吃得很忐忑，一不能伤了孙老板的面子，二不能跳到孙老板的手下，可谓战战兢兢，硬着头皮与孙老板应酬了一回。对于我颇为礼貌的拒绝，孙老板完全没有心理准备，他甚至面红耳赤，有些尴尬，或许还有些想不通。不过我还是很感谢孙老板，他并没有恼羞成怒地去报复我，尽管这种下作的事情我曾想过，但他没有做。从这一点而言，我敬佩他，这也是他身上为数不多的闪光点之一。要知道，当时以孙老板的能力，想要收拾我这么个没依没靠的小雇员，简直比捏死一只蚂蚁还要容易。

在金钱面前，很少有人能抵得住诱惑，我不是圣人，事实上，那个时候我比任何人都需要钱。说实话，我曾经心动过，也曾做过细致的分析。刘老板摊位的工作颇为悠闲，专售高档音响，潜在客户很少，每天可以节省很多口水，完全属于清闲工作。如果当时我的生活很安逸，我想我很难去拒绝这样一份工作。只可惜，压在我肩上的是50多万元的欠债和父母的期盼，我只能选择去挑战更为艰苦的环境，因为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我迫不及待地想让自己变得强大。在这种情况下，锻炼就成了我所必需的踏板，我需要一块比一块更高的踏板来让自己前行，即便失败了，即便跌倒了，我也在所不惜。

孙老板摊位的工作虽然谈不上悠闲，但不会有太大的压力，但是孙老板的行事风格却是我所不齿的。我很相信一句话，一个人在特定时段的进步有多大，完全取决于这个人所处的环境和领导。在当时的我看来，孙老板不会提供给我太好的生存环境，反而会束缚我自身的发挥，因为孙老板的控制欲极强，在这一点上他远不如王老板豁达。况且孙老板提供给我的位置不过是工资略高一些的雇员而已，即便工资高了一些，但仍旧是普通雇员，我想要的远比他能给的要多得多。如果他当时给我的位置是雇员管理，我想我一定会做更多的考虑。

我不想站错队，更不想掉队，所以我拒绝了刘老板和孙老板的挖角。况且我早已找到了更好的退路，这条路远比给我一个月多涨几百元工资更有价值，不过我仍然感谢刘老板和孙老板对我能力的认可，甚至可以说，他们抛出的橄榄枝让我获得了一块极高的踏板。有时候，踏板就是资本，它可以支撑我们有更高的向往，它可以鞭策我们有更大的追求。

人这一生会面临很多的诱惑，每一时期的每一种诱惑都代表一条道路，如何去选择它，选择之后是岔路还是顺路，这是一个需要每个人都认真对待的问题。在诱惑面前，我们应该把目光放得长远一些，不能因为一时的得失就动摇了自己的信念。我们需要去辨别，去分析，而不是草率地付诸行动。对于我们确认后的长线诱惑，我们可以放心品尝。但对于一些短线的诱惑，我们要有舍弃的勇气，这个舍弃并非完全否定了这个诱惑的价值，而是可以把这个诱惑变成我们的优势，变成我们的资本，甚至变成我们的踏板，它会让我们主动争取另一种资源，从而让我们飞得更高。

找寻踏板就是为了攀高，但是在迈出那一步之前，首先要学会去清晰地估量自己。如果对自己的定位不准确，那么就有可能摔下来。例如我们准备和老板谈晋升、谈加薪的时候，我们要先问自己几个问题。目前的我能够为老板创造多大价值？目前的我在老板的心目中能占多大的比重？目前的我在老板的事业中能够起多大的作用？要知道，与老板博弈，单凭能力是不够的，要懂得运用头脑的重要性，很多人在和老板的智斗中会铩羽而归。究其原因，不过是“冒进”二字。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

清晰的定位，合理的要求，这二者整合在一起，就是挟制老板的撒手锏。但很多时候，我们都会过高地评估自身的价值，甚至会过高地判断老板对自己的依赖性，这是前行道路上的一个大忌。这个世界上没有百分之百的绝对，我们必须摒弃盲目的乐观，任何时候都要给自己留一条后路，因为往往把我们逼到死角的并非别人，而是我们自己。

我思量再三并确定没有漏洞后才向王老板摊了牌，对于刘老板和孙老板的挖角我直言不讳，毫无任何隐瞒。对于去留我未置可否，而是把这个难题直接抛给了王老板。王老板有些措手不及，但仍旧当机立断地表示加薪不成问题。我笑着拒绝了王老板的加薪提议，因为这不是我真正想要的东西，随后我向王老板提出了一个要求，需要他点头应承我一项自主的权利。

在替王老板打工的这段日子里，我逐渐发现了一些商机，例如一些农村的顾客在购买电视机的同时，对于多功能电视天线的需求也很多。倘若我能在王老板的摊位自行进货销售电视天线，不但能够节省租赁摊位的费用，还能为自己创造出一些额外的收入。另外，对于一些购买电视机和VCD的顾客也可以做些文章，因为销售的电视机和VCD随机都不配送电池，如果我自行购置电池出售，必然也能多赚一笔。按照我的估算，这两笔收益的总价值绝对不低，远远比每月多涨几百元的薪水更实惠。

王老板对于我的提议有些犹豫，毕竟在家电圈里还没有开雇员和老板之间的合作先河。对于我这个敢于第一个吃螃蟹的雇员，对于这种颇为新颖的合作模式，他自然有他的顾虑。不过在我的强硬坚持下，他不得不选择了妥协。我们之间达成了一个君子协定，他给予了我自行销售电视天线和电池的权利，直到我下岗或是跳槽的那一天。

事前我曾仔细分析过，王老板八成会接受我的提议。其原因有三：第一，王老板觉得电视天线和电池的利润都很微薄，属于他不屑插足的行业，倒不如送我个顺水人情，每月还可以节省出一笔费用，而且用这项权利还可以牢牢地拴紧我，不用再担心我被其他老板挖角；第二，我这个时机选得很好，此时正临近家电销售的旺季，倘若我真离开了，他短时间内根本找寻不到有家电销售经验的雇员，在这种情况下，他不可能拿自己的生意去赌气；第三，经过这两个多月的表现，他对我的信任度和依赖性逐渐加深，而且十分认可我的销售能力，倘若放走我，他未必能找到接替我的合适人选。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功与王老板达成协议，在我看来，这绝对是一个里程碑式的跨度。因为在当时，很多雇员都在挖空心思去讨好自家的老板，而我却做到与老板之间由单纯的雇用关系转换为合作联营、互惠互利的合作模式了。或许看到这里有人会觉得仅仅自主经营一些电视天线和电池，有什么可激动的？但是我想说，小项目中含有大学问，小项目中含有大利润，能否看到此中的玄妙并将其挖掘成财富，这就要看个人的能力了。

在那年月，一个多功能的电视天线进价差不多50元，市场上的普遍售价均为70元，其利润空间不足20元，但是从我手中卖出去的电视天线均能获利50元。这个事说起来有些夸张，但实际操作起来却很简单，诀窍就是“货压货”的销售方法，从而刺激顾客高价购买的欲望。在选择货源的时候，我很谨慎，只挑选了两种电视天线，一种是市面上流通最广的，另一种就是全英文包装的。这两种电视天线进价几乎相同，但在销售的时候我会做出很大的调整，市面上流通最广的电视天线我会直接报价50元，采取0利润的销售策略。因为这种电视天线的售价很透明，所以价格上的优势就会异常明显，这样做的目的就是取得顾客最大限度的信任，实实在在地让顾客感觉到我这里的货品价格低廉，这样我便完成了销售策略中的第一步。

销售的技巧有千百种，但最终的目的都是大同小异，那就是如何能够获取销售目标的信任感。只要销售目标的戒备心理被攻破了，那么他就如同案板上的肉，随便你怎么割。这是一个由浅入深的心理博弈战，玩的就是一份心跳。一般当我的销售策略第一步实现以后，我就会适时地全力向顾客推荐全英文包装的电视天线，例如这种电视天线的信号器为进口原件制作而成；例如这种电视天线的波段可以泛及全国的卫视信号；例如这种电视天线的信号器经过权威测试，稳定性是同类产品中的翘楚；例如这种电视天线最为适合农村、乡村的地理环境，无论地势高低都能达成完美接收……总之一句话，最大限度地美化自己的目标产品，从而引起顾客的注意力。

当顾客的胃口被吊起的时候，我总会等待他们来主动问询这种电视天线的价位。在销售的过程中，这是一种极为必要的被动，所谓欲擒故纵，精髓就在这里。如果一开始就直接报价给顾客，那么八成的顾客就会很不耐烦地拒绝，基本上他不会给你更多介绍的机会，所以必须先刺激顾客的购买欲望，然后适时地报出超高的价位。我一般给顾客报价全英文包装的电视天线为110元，随即我会对顾客再做一个详细的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

分析，我会站在顾客的购买角度承认这个销售价格确实偏高，但是自古以来就是一分价钱一分货，它的价位之所以与众不同，那是因为这种电视天线的功能最强大、波段最稳定、收视最广泛，故而它才值这个价格……顾客在购买产品的时候，价格往往只是参考的一部分，而产品被武装后的强大和实惠才是顾客做出选择的标准，只要替他们做好所有的优劣分析对比，那么他们的腰包自然会向你敞开。

至于报价110元，就更是一种销售策略。东北人性格豪爽，在购买货品的时候都有喜欢抹零的消费习惯，所以大部分顾客往往直接还价100元。另外，这110元的定价也是一种价格缓冲，因为顾客在购物的时候往往会根据报价来判断该货品的利润空间，这就是俗称的“砍价”。倘若直接报价100元，那么顾客会觉得其利润的水分偏大，从感官上就会判断这是价值100元以内的货品，很有可能会给出八折甚至对折的还价。如果是报价110元，那么顾客从感官上就会判断这是价值100元左右的货品，就是这小小的10元钱的缓冲，就可以很大限度地去左右顾客的判断力，从而取得更大的利润空间。

这种“货压货”的销售策略，先用市面上受众最广的货品报给顾客最低的价格，取得顾客信任之后再果断推荐较为“高档”的同类产品，一步一步地把顾客引诱到自己早已布下的局内，然后再从容不迫地让顾客心甘情愿地为此多掏腰包。这个销售策略看上去极为简单，但在实际销售中却极为有效。对于当时的我而言，这一招百试百爽，因为它能最大限度地切中顾客的普遍购买心理，而且还是一个循序渐进的完美过程。

或许你会问我，如此报价销售的模式是否会引起同行业的愤慨？倘若顾客要求购买50元的电视天线，又该如何去应对？对此我想说，这种报价只是一种获取信任的手段，至于同行业是否愤慨，那无关紧要。我只是想给顾客一种潜在的心理感受，无论你走到哪里，我的报价都是最具有竞争力的。而最终销售的目标（全英文包装的电视天线），市面上流通很少，根本找不到一模一样的货品，因为在选择之初，我就是冲着这种产品的独家性去做的。所以说，在我这里没有直接促成购买的顾客，八成都会再回来找我，因为他已经被我成功地说服了，即便走遍全市场，他也会觉得我的价格最实惠、我的产品最强大。当然，偶尔也有想买50元报价的电视天线，对此如果我确定这个顾客没有争取的可能性，或者这个顾客的态度很坚决，那么我就会选择放弃。至于这50元的电视天线也可以卖，但是不承担任何的售后服务，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在这种情况下顾客往往都会选择放弃购买。所以说，这种50元的电视天线只是个幌子，根本就不会从我的手中真正售出。

电视天线属于被动销售的产品，因为顾客首先对这种产品有诉求。而电池则属于主动销售的产品，因为顾客对这种产品的诉求可有可无，并非必需品，所以就要求主动推销。我事前曾做过分析，大部分顾客在购买家电产品的时候只会试查购买的样机，往往会忽略试查遥控器，自然就不会在家电商场购买电池。因为电池属于大众货，大至超市，小至杂货铺通通有卖，基本上都是带回家才会想起补买电池。对于当时的我而言，这无疑又是一个很好的商机。

凡是在我这里购买家电的顾客，我都会极力向他推荐电池。对于这些消费者的心理，我早已摸得门儿清，但凡能购买几千元家用电器的人，压根就不会吝啬购买电池。偶尔有些顾客也会推托说家里有闲余的电池，每每此时我都会很严肃地劝慰他们，理由就是所有的家电产品都有一定的开箱率，不可能每一台都经过真金火炼，所以说购买时的试机非常重要。况且遥控器属于易损品，不在完全承保范围之内，倘若不当场测试，即便有问题也很难做售后维修。不得不说，这个理由多少含有一些恐吓的味道，但却是不得已而为之的策略，因为我深深了解我的消费群体，他们大多来自农村，进一次城都相当不易，谁也不希望因为一个遥控器的售后再进城一次。所谓买东西、图省心，我抓的就是人的这种惰性心理。

在电池的选择上我也颇费了一番周折，因为同样是“货压货”的销售策略，我也选择了两种电池；第一种是市面上流通最广、性价比最高的“南孚”牌电池；第二种则是一种叫作“统一”牌的电池，这种电池进价便宜，属于地产货，质量相对一般，但胜在外包装精美，而且都印有“遥控器专用电池”的字样。在当时，我把“南孚”牌电池的报价为2元一节，这个售价直接低于市场价格，而“统一”牌电池则报价为10元一节，前者的报价是为了让顾客产生一种物美价廉的错觉，后者的报价则是为了拉开两者之间的档次。每次销售我都会大力推荐“统一”牌电池，并再三声明这是市面上唯一流通的遥控器专用电池，可以延缓遥控器的使用寿命，而且耗电量较低，使用时间长。基本上大部分顾客都会选择从我这里购买“统一”牌电池，在他们看来，“档次”的稀缺性是一种值得高价购买的因素，这就促成了他们的猎奇心理。对于我而言，这无疑是一种成全，因为“南孚”牌电池

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当时进价2.2元一节，每卖出2节我就要亏0.4元。至于“统一”牌电池，当时进价还不足1.5元一节，每卖出2节，我可以净赚17元。

如此一来，我每天的额外收入都能达到百八十元，记得还有一次，一天赚了七百多元。对于当时的雇员圈以及每月几百元工资的我而言，这应该算是一种壮举了。大家还记得前文中提到的销售能手小关和小宋吗？后来，我有幸与这二位为伍，成为同行中的翘楚。在我们三人之中，我不是入行最早的，我也不是经验最丰富的，但我相信，我绝对是赚得最多的。

直面心灵的选择

丰厚的收入每天都在刺激着我的销售欲望。原本我只是为王老板创造效益，可如今，在为他人作嫁衣的同时我也可以谋取一些边角料，我的感觉是复杂而喜悦的。能够与老板一荣俱荣，这就是一种成就。有时候，机遇更多来源于我们的思索，对生活的感悟、对行业的观察、对前景的预判、对项目的分析……种种汇集在一起便构成了一次机遇。很多人每天都会反复地问，我的机遇到底在哪里？其实，机遇就在每个人的身边，机遇就在每个人的眼前；只是有的人能够看得到，有的人看不到罢了。

对于我挑选的商机，王老板自然会有想法，他压根就没想到这种东西竟会卖出如此高的利润，所以大手一挥就成全了我。久而久之，我揣进自己衣兜里的钱越来越多，他的心里就有些不是滋味了，毕竟那年月售出一台电视、VCD的利润也就是一二百元，而我售出一个小天线、小电池就能净赚三五十元，还不承担任何费用，简直就跟捡钱一样。我看得出，他有些后悔当初的决定，也曾发过一些酸酸的牢骚。对此，我也没有什么好办法，只能格外地卖力气，把王老板的摊位当成自家的一般去经营，每天都争取创造出最大的效益来让王老板心理平衡。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能够成为王老板的雇员，我一直都存有一份感激。我曾无数次地设想，如果当初换成另外一位老板，我是否还能捞到这笔利润？答案很明显是否定的。所以说，这也是不可多得的境遇。在我看来，王老板虽不是个优秀的经营者，但却是个优秀的男人。这一点我很佩服他，因为他敢于正视并坚持自己曾经的决定，且没有因利而悔。很多时候很多人都会把“诚信”二字挂在嘴上，但他却真真实实地记在了心里。王老板教会了我这点。前些年我曾偶遇过王老板，他正在很吃力地经营一家小型物流公司，人也苍老了许多，日子不比从前，酒间谈起往事彼此不禁感慨一番。事后我曾把分公司的一些物流交给王老板做，一为合作，二为感恩，与身份无关，与境遇无关。尽管年华颠簸了我们的容颜，富贵重列了我们的位置，但是那份情始终在心中，如清泉流淌，久久不竭。

日益临近销售旺季，王老板倒也减少了外出吃玩的次数，他很清楚这个销售季节的重要性，也知道农村大批消费者会在这段日子蜂拥而至。为此，我特意和王老板深谈了一次，制定了一个颇为明确的销售策略。王老板代理的TCL电视机在其他三个商场都有代理，从产品的型号到价位都过于透明化，利润点相对较低，很难创造出大的效益，但电视机又是农民购买的主要商品，不可缺少。鉴于这种情况，干脆把所有TCL电视机的底价报给顾客，购买家电的顾客（尤其是农村的顾客）更喜欢货比三家，如此一来，便能刺激顾客的回头率，最终以低价格制胜。简单地说，就是不再要求电视机的微薄利润，从而获得更大的竞争力和购买力。

低价位的电视机是招揽顾客的噱头，那么，VCD、音响就是用来赚钱的主体了。冬季农民卖完粮，手中存有闲款，大多会挑这个季节来给子女办婚事，家电都会成套地买，而且他们还有个习惯，那就是所有家电都得在一个摊位买，况且当时VCD盛行，即使子女不办婚事，一般家庭也会在换电视机的同时买上一台VCD。正是针对这种情况，我才敢于判定电视机平价销售的策略。总体而言，这个销售策略是成功的，当然也有漏洞，因为有些顾客的需求仅仅是电视机，不需要配套购买，如此一来，就成了赔本赚吆喝了。不过这也无妨，还有补救措施。针对这种需求简单的顾客，我让王老板进了一批电视屏幕护网，凡是单买电视机的顾客就必须购买一块电视屏幕护网，属于强制性搭配销售。电视屏幕护网进价5元钱，搭配售价80元，即便与电视机搭配在一起，价位仍然比其他商场便宜，还能多得一块电视屏幕护网，顾客自然会认可。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

既然VCD和音响是赚钱的主体，那么在这两方面就要多花心思了，为此我和王老板特意去哈尔滨的家电批发商场转了一圈。这个要求是我再三坚持的，因为王老板只代理裕兴电脑VCD，还不是独家，这就导致了价位的透明化，压根就创造不出更大的利润，所以必须重新选择一个品牌独家代理，即便这个品牌没有知名度也无碍。对于一个优秀的销售人员而言，能否把杂牌的产品卖过品牌，这才是衡量的重要标准。当时的我对自己很有信心，也愿意去挑战。

王老板平日里养尊处优惯了，很少走路，没转上哈尔滨几家家电批发商场就要订货。在这一点上我很坚持我的态度，险些就红了脸，毕竟选择的产品靠我销售，所以对于产品的选择一定要慎重。不得不说，当时我的这种行为有些喧宾夺主了，倘若是气量小的老板必定会耿耿于怀，觉得我是一个很难掌控的雇员。但从当时来说，我也确实没有更好的办法，我必须从易于销售的角度考虑，争取最大限度适合货源，这是对王老板信任的负责，同时也是对自己工作的负责。

在VCD和音响的选择上，我的首选是外观。因为那年月的家用电器，无论品牌还是杂牌，其质量都很不错，并且都有完善的售后服务。例如外包装，我会尽量挑选英文较多的图案；例如产品，我会尽量挑选市面上较薄、较亮的机身；例如款式，我会尽量挑选最新潮的货样。总之一句话，要独特，要让顾客眼前一亮。要知道，顾客的第一感官往往就是看，如何能吸引顾客的目光、如何给自己充足的售卖时间，这才是关键点。至于货品的功能和优势，顾客压根不懂，好与坏，往往凭销售员的一张嘴。

记得我曾替王老板选了一套最新潮的组合音响。在那年月，音响都是单配的，可以单选一个功放器，再配备两只音箱就齐活了，例如什么5.1声道之类，那都是后话了。可我选的这套是组合式音响，功放器与电视柜合成一体，另外，还带有两只大音箱和两只小音箱，其最大的特点就是炫，款式新颖的就如同变形金刚，而且到处都有闪灯的屏幕，那叫一个耀眼。当时我们那个小城市里，这种音响几乎没有人卖，因为这造型有些土，而且音响效果很差。但我不在乎这些，因为我了解农村顾客的购买心理，无论是过年买货还是娶媳嫁女，他们都图个喜庆，一旦瞧到了这种又闪又炫的家电产品，自然会很中意，甚至舍得去花大价钱购买。对于他们而言，买音响就是跟风潮，其音质如何，既听不懂，也不在意。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在我的成长历程中，王老板是给予我信任最多的一个人，他总是对我言听计从，让我得以最大限度地发挥。对于我而言，这是一件很幸运的事情。例如这一次在哈尔滨选货，足足进了几万元的货品，他都是遵从我的意见，基本上就是我拍板他付钱，以至于批发家电的人误把我俩当成了亲父子。

俗话说，受人滴水之恩，自当涌泉回报。面对王老板的豁达和信任，我唯一能给予的回报就是加倍地创造效益。在一般销售员眼里，把产品卖出去就可以了，无论这个产品有多大的利润，因为赚来的钱归根结底都要揣进老板的口袋里。但在我看来，如何追求利润最大化才是一个销售员的本分，想让老板对自己青睐有加，想要对得起老板的这份爱护和提携，就必须把老板的买卖当作自己的买卖来对待。为了能够给王老板创造出更大的利润，我在和顾客的讨价还价中从来都不吝啬口水，常常为了10元钱与顾客争得面红耳赤。无论王老板是否在旁边观“战”，我一贯如此，这种观念根深蒂固。

新选回来的VCD和组合音响的进价都低于品牌机，所以王老板起初想打价格战，他觉得农村的消费者喜欢贪图便宜，想用价格取胜。而我的想法则是高抬价位，其售价一定要高过品牌机，而且还要高出一个档次。因为农村消费者卖完粮食手中都有一定的积蓄，他们判断一个产品的好坏往往凭着第一眼的感觉和报价，所谓好货不怕贵，这就是他们的普遍心理。至于他们贪图小便宜的心理，完全可以随机赠一些物美价廉的小礼品，例如新春的对联、台历、VCD碟片等。在他们看来，礼品的高低贵贱根本无所谓，重要的是一种心意，是一种能让他们掏钱买货时的心理满足。

那年月，大部分品牌VCD随机都不赠送麦克风，偶尔有送的也只是塑料制的麦克风。看准这个时机我又让王老板订购了一批铁制的麦克风，外形极其高档，表面润亮无比，专为搭配VCD出售。这种铁制的麦克风进价25元一只，随机会搭配2只，也就是说,每卖出一台VCD，其成本就增加了50元。但在实际销售中，这种方法极为有效，它提高了VCD的档次，自然会带来丰厚的利润。俗话说，好马配好鞍，顾客一看随机赠送的麦克风都如此高档，那么VCD的档次自然不言而喻。就冲这一点，顾客也愿意多掏些钱来购买。

事实证明，这个针对农村顾客的销售策略很有效。有时候，销售并非一门很深的学问，往往简单的方法最为实用。对目标顾客采取针对性的销售策略，专攻消费群体的心理和弱项，必能一击而中。随着王老

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

板生意的日益兴旺，孙老板有些沉不住气了，他只能把火气发到自家雇员的身上，于是这群倒霉蛋隔三岔五就会被孙老板训斥一番，天天下班时更是被孙老板组织在一起秘密开会。会议的命题只有一个，如何最大限度地控制我的销售。

现在回想起那段日子，我不禁有些同情孙老板。可以说，这家伙绝对是个兢兢业业的老板，不抽烟，不喝酒，不赌博，每天来得比雇员早，走得比雇员晚，全部精力都放在生意上，一天都不肯离开自己的摊位。可就是这样一个能干的人，偏偏被我和王老板气得吃不下饭。对此，我偶尔也会给予同情，毕竟人家投入了大笔资金，承包了大量的摊位，雇用了十多名销售员，到头来每天的营业额竟然卖不过一个雇员看守的小小摊位，换了谁都很难淡定，如果碰到的是一个气量不大的主儿，一准儿得气出病来。

落后自然要追赶，为此孙老板也改变了销售策略，我这边买一送一，他那边就买一送二，我这边产品报价两千，他那边就报价一千八，总之，就是跟王老板杠了起来，还得处处压着王老板一头。倘若这是一场真刀真枪的战争，那么我深信，孙老板必定会红着一双眼睛抄着利斧对准我们劈过来。此时的他已不再计较得失，而是一心想把我们给“干掉”。

俗话说，照葫芦画瓢，也能有模有样。但是孙老板忽略了一个关键问题，也是销售中的精髓所在，那就是人的作用力。即便再完善的销售策略，也需要适合的人去领导去执行，这个人一要能够临场发挥，二要能够随机应变，只有这样才能拔得头筹直至胜券在握。写到这里可能有些朋友会觉得我不够谦虚，但事实的确如此。在当年的那场销售战中，孙老板手下的雇员就如同一盘散沙，我知道他们都尽了力，但却没有实力去改变局面。并不是我狂妄自大，但是论销售、论应变、论掌控，他们真的差我一大截。

销售的精髓

举个最简单的例子，农村顾客冬天购买家电多数都是因为娶媳嫁女，他们往往会组团进城，什么三大姑、四大姨之类的亲戚都会凑在一起，无论走到哪里都是黑压压的一片，那声势浩浩荡荡。一般应付这种购买全套家电的大主顾，孙老板的雇员往往会一窝蜂地扑上去，恨不得一个雇员对付一个顾客。可是销售的大忌就是人多嘴杂，往往这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些主顾都很少买账。原因很简单，一是售货人员太多，容易产生心理顾忌，担心上当受骗；二是抓不到重点，每个雇员都有自己的一套说辞，自然就会有纰漏，极易让顾客产生不信任感。

而我在面对这种顾客的时候，往往会把这一群人中年岁偏大的让到座位上，再倒上两杯热水让他们暖暖身，言语之间一不提产品，二不提销售，就是陪着唠些家常。如此一来，既给了顾客好感，又能打消顾客的戒备心理。不过这唠家常归唠家常，也不能漫无目的地和人一顿神侃，必须得察言观色，争取在最短的时间内找出这伙人中的主事人。俗话说，家有千口，主事一人。只有确定了这个可以拍板掏钱的决策人，那才能有针对性地去运用销售手段。

一般情况下，主事的人只有两种，要么是男方的父母，要么是准新娘。剩下的人都是跟来打酱油的，顺便进城买些衣服、鞋子之类的东西，他们基本上没有什么话语权，就是凑在一起瞧个热闹，属于不用太理会的那一拨儿。当时，我每天做得最多的就是在最短的时间内分辨出这些人，然后把他们交给王老板去扯闲话聊家常，以免影响我的正常销售。倘若这些人乱了套，你一言、我一嘴地起了哄，那这生意一准儿谈不成。

如果是男方父母说了算，那我就重点去与这二老攀谈。儿子娶媳妇，需要用钱的地方多，他们买家电的心理自然是越省越好。对付这类顾客，使用常规的销售方法肯定没戏，因为家家都能打价格战，即便最后胜出的也未必能赚到利润，所以我干脆从产品的节能性入手。农村人过日子大多习惯精打细算，对于电器的耗电量尤其敏感，我便投其所好，大打省电节能牌，在这种情况下，他们都会考虑日后的耗电费用。其实在那年月，各个品牌电器的耗电量相差无几，但是很少有人把它当成销售的一个优势。从这一点而言，并非我聪明，而是很多人都忽略了。

除此之外，我还给这类顾客提供了一个便利的条件，那就是负责送货装车。在当时，所有商场都不提供送货的服务，只要顾客交了钱试了机就得自行抬走，我看准这个空档，就联系了几个商场门口等活的三轮车，专门免费替顾客把购买的货品运到回城的客车上。如此一来，大大方便了顾客，王老板一次仅多支付十元的费用，可谓划算得很。还别小看这么个小小的售后服务，在实际销售中它往往会左右顾客的购买决定，因为人都有贪图小便宜的心理，倘若提供一份便利的售后服务让他省心，那么他自然肯多花些钱去购买。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果是准新娘说了算，那这事就好办多了。这些小丫头压根不懂得电器的好坏，只会挑外观、听价格，在她们眼里，衡量一个电器的优劣，价钱才是王道，只有好的货品才敢卖高价，所以她们专挑价格贵的电器。一般雇员碰到这种往往不敢要高价，生怕吓跑了顾客，但是我却剑走偏锋，一张嘴就敢喊出天价来，即便在砍价的过程中我也很少松口。原因很简单，这类小丫头不花自己爹娘的钱，自然舍得买，不但舍得买，而且非买不可。倘若男方的父母不舍得买，那就干脆甩脸子、使性子，甚至连哭带闹也不少见。原本结婚就是件喜庆事，男方的父母为装修房子、下聘礼又花了许多钱，在这种情况下，男方的父母大多会依了这未过门的媳妇，即便花高价，那也都忍了。

说到这里，其实我还是很同情男方的父母，也深感这农村人娶媳妇的不易。就因为买高价的电器，准婆媳之间的矛盾时有发生。在我销售的过程中，常常就会有准新娘甩脸子、使性子的事情，倘若买的电器不是最贵的，那一准儿会闹翻了天。若摊上脾气小一些的准新娘还好办，大不了哭哭鼻子甩甩脸子，不至于让男方父母太难堪。可若摊上脾气大的准新娘，那这事就严重得多了，她们有的连哭带闹，有的阴阳怪气，更厉害的就直接翻脸，不给买称心如意的电器，那这婚也就干脆不结了。

直到现在我脑海里还有一段深刻的记忆，准新娘就中意了一套我所推销的高价电器，非买不可，在我的摊位处来来回回往返了数次。可男方的父母都已年过半百，家境非常贫穷，勉强给儿子说下了这门亲事，手里卖粮的钱很紧张，还要买成套的家电和家具。在这种情况下根本就负担不起高价位的电器，又不敢惹恼了准新娘，怕黄了这门亲事。当时的气氛相当尴尬，新娘干脆就坐到了我摊位不远处的楼梯间，不买就坚决不走，任凭男方如何劝说就是不肯开面。无奈之下，这老两口只得一次次地来找我攀谈，希望能省出一些费用购买家具，说到动情处老两口哭得稀里哗啦，惹得我心里一阵阵酸涩，最后我只得在全套家电的总价中免了一千元成交。这是我唯一拿王老板的利润送人情，只为怜悯含辛茹苦的那对夫妻。

还记得，当年最畅销的货品就是我从哈尔滨选回来的组合音响。这种会发光的组合音响极其炫目，深受农村顾客的喜爱和热捧，简直成了抢手货。每套的进价不过八九百元，但实际售价都能达到两千元一套，就凭这一点，王老板对我选货的眼光连连赞叹。对此我也很欣慰，因为这一宝我押正了，尽管赚的钱都进了王老板的口袋，但我仍

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

旧很兴奋。这对于我而言，是一种莫大的肯定，我坚信，只要我继续磨炼下去，迟早都会坐上王老板的位置。

现在想想，当年被城里人认为土得掉渣的闪光组合音响能卖得如此火爆，其主要原因就在于它的垄断性。当时，哈尔滨只有一家店经营这种闪光的组合音响，一直处于无人问津的状态，恰恰被我和王老板选中了。从某种意义上不得不说，我当时的眼光也很土，一心觉得这种闪光炫目的东西有搞头，而常年经营家电的人都知道，这种发光组合音响的音效奇差无比，实际上就是个花架子，所以无人代理。漏到了我和王老板的手里，可谓歪打正着。

不过，眼红王老板利用组合音响赚大钱的大有人在。这些老板个个比鬼精明，模仿的本领都超强，各自也准备在组合音响这块大蛋糕上分一块。他们有的联系哈尔滨的老主顾要求特殊进购，有的干脆奔了沈阳去淘货，还有的直接联系厂家订货。只可惜，他们下手晚了一些，热销旺季只有年前一个多月的时间，当那大部分货品还在运输途中的时候，春节已经跟他们说拜拜了。

正当我和王老板忙得一塌糊涂的时候，我们的摊位又加入了一位成员。此人乃是王老板的老婆，老板娘驾到，我自是满心欢喜。一般提起老板娘，大家脑海里浮现的往往是尖酸刻薄的形象，但是这位老板娘却不一般，总结起来用一个字就可以概括，那就是“好”。大家试想，一个可以纵容老公常年不认真经商，整日以喝酒、打麻将、睡觉为乐的女人，其骨子里的善良、温顺自是十足，为此我还给老板娘起了个绰号，名为“完美女人”。可以说，自从熟知了老板娘的脾气秉性后，我就把老板娘这样能顺男人心的女人作为了我日后择偶的标杆，谁若想嫁给我，得！干脆立正稍息，向老板娘看齐。

老板娘原本在市宾馆负责接待工作，据说还在工作中见识过省委书记的风姿，只是市宾馆被承包改制之后，由于年岁的原因不得不下了岗。不过老板娘也不犯愁，毕竟自家的生意也需要人手，所以就马不停蹄地赶到了商场来增援。别看老板娘不懂家电这一行，但却实实在在地帮上了忙。冬天轮转的顾客很多，我和王老板恨不得能多出两只手来，老板娘这一来，收款、验款、开发票、填保修卡、订盒饭等琐事就通通交给了她。从某种意义上讲，她的出现卸下了压在我肩上的一副重担，让我得以把全部的精力转移到销售中去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我很喜欢老板娘，一是因为老板娘人好、善谈，不像王老板那般沉闷，闲暇时可以陪我一起闲谈，让我不至于感到太寂寞；二是因为老板娘可以帮忙看摊，这样我就可以多赚一些，因为我尽心尽力地替王老板卖货赚钱，所以老板娘也能帮我卖一些电视天线和电池，可谓互惠互利，共同发财。除此之外，她的到来还成全了我另外一个捞外快的机会，也正是这个机会，让我捞到了又一桶金。

在日常的销售中，我逐渐发现了一个商机。很多在我摊位处购买家电的顾客都有其延伸性的购买需求，尤其是一些农村进城置办结婚用品的顾客，他们的需求量最大、需求面最广，无形中就给我提供了一个可以二次利用的机会。这些顾客进城购货的套路大致相同，先是购买家电，其次购买家具，等购买完大件才去逛街买服饰穿戴之类的小货品，所以家电商场往往是他们光顾的第一站。

前文中我曾提过，农村的顾客很忠厚，骨子里都很善良。当然，这是很褒义的说法，如果换作贬义，称其为“缺心眼”也不为过。往往他们在购买货品的时候很感性，倘若认可了一个人，他们会毫不犹豫地掏钱买货；可若觉得某个人虚假，即便再好的货品也不会去买。总而言之，他们很讲究信任两个字。只要在销售过程中能够获得他们的信任，他们舍得拽你回家上热炕头把酒言欢，甚至跟你讲一些掏心窝子的话。不得不说，这是一种可爱，同时也是一种天真。此时的我已经想不起被多少憨厚老实的农村顾客给予信任，只可惜，我当初很不屑地利用了这种信任。今时今日，我再想找回那份美好，却不承想，它仅仅是维持了一个时代的产物。或许还会有些遗留，但我真的已经找寻不到了。

一般农村顾客在我这里买完全套家电后，还需要配置一台洗衣机，家境好一些的还会再添置一台冰箱，往往他们都会在和我闲谈时问询什么品牌的洗衣机和冰箱好一些，更有一些性急的干脆拽我去帮他们挑选。他们对我颇为信任，也看重我对家电产品的熟知，所以他们中的很多人此时都很依赖我，而我常常因为摊位处无人而走不开，不得不拒绝他们，只是给予一些参考性意见。可是自从老板娘到来之后，这个难题就终于被解决了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所有的行业都有可衍生的利益，关键在于你是否有一双慧眼

你要问我这个世界上是否有雷锋，我的答案是肯定的。可若是问我是否就是雷锋，那我的答案就是否定的。不要指望一个未满18周岁、生活在水深火热之中的男孩会有什么崇高的风格。对不起，那时候的我完全没有这种觉悟，我有的只是一屁股债务和对财富无比的渴望。所以我一边同情这些善良的农村顾客，一边利用他们的信任去捞钱。尽管这种行为有些不太光荣，甚至有些羞愧，却真真实实是我那段时期的写照。

俗话说，无利不起早，这句话用来形容当时的我最为贴切了。例如带领农村顾客去挑选洗衣机和冰箱，他们会觉得我宅心仁厚，但我却有着自己的小算盘。我知道这是一个很好的机遇，我可以从中谋取属于我的利益。在当时，我特意联系了一家和顾老板在同一个商场的老板，他专门经营白色家电，洗衣机和冰箱种类也很多，我们之间达成了一个君子协定，由我带领顾客去他那里购买洗衣机和冰箱，然后他按照实际售价再返给我100～500元不等的提成。这种事俗称“拼缝”，专门利用顾客的信任下宰刀。在当时还有一种修理家电的人也异常活跃，他们在行内号称“杀熟”，专门利用亲朋好友的信任下黑手。虽然大家赚的都是不光彩的钱，但后者无疑比我更无耻一些。

每次替农村顾客挑选洗衣机和冰箱的时候，我的良心都会有些许的不安，为此我选择了一个折中的办法，那就是尽量挑选一些质量相对过硬的货品。或许这些货品不是品牌，但却是正规厂家生产并能够提供正规的售后服务。在当时，我一直有一个原则，那就是可以坑顾客的钱，但绝不能坑顾客购买的产品。不过好在那个年代的家电产品质量都有保证，即便是杂牌货，其返修率也相当低。现在想想，我很感谢那个重产品质量的年代，从某种意义上而言，它减轻了我心中的罪恶感。

从“拼缝”这个新生行业中尝到甜头以后，我便一发不可收，并非我太贪婪，而是这钱赚得太轻松。慢慢地，我已经不再满足于从白色家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电中获益，而是把手伸到了跨行当的家具城中。当时临近我所在商场的就是一家家具城，可以说那年月我居住的城市百分之八十的家具交易都是在这家家具城里完成的。别看这家家具城面积不大，但里面却有上百个家具摊位，可谓样式新颖、货品齐全，农村顾客购完家电后往往便会光顾于此，为了添置一些生活所需的家居用品。

在老板娘未到来之前，就曾有些在我摊位处购完家电的农村顾客要求我带他们转上一圈，免得被家具城的人忽悠一番。他们的眼神很恳切、很热情，一笔生意的成交就把我当成了自家人。当然，这也不能怪他们，因为在面对农村顾客的时候我总谎称自己是农村人，无论顾客来自临近的哪个乡哪个镇，我都自称是他们邻村的老乡。所以他们觉得老乡见老乡就一定会两眼泪汪汪，绝不会在背后打黑枪，为此他们宁愿相信我这个混迹在城里且有经验的“老乡”。只不过，这一次次的机会都被我无情地拒绝了，因为人手少走不开，我即便想不辜负他们的信任，也很难如愿。

可在老板娘到来之后，我如同换了个人一般，对待农村顾客尤为热情。人常说，顾客就是销售的衣食父母，可如果说把顾客当成爹娘一般孝敬，这事谁也做不到。但是我敢发誓，在当时的家电销售圈，我绝对是最能接纳这些农村顾客的销售员。我不介意他们身上的土腥味，更不介意他们身上的汗臭味，即便他们在讲价还价中口水横飞，我也会在第一时间递上纸巾，而绝非去管顾自己的脸。说实话，我这样做的唯一目的就是最大限度地拉近与他们的距离，我无比地期盼他们会主动邀请我带领他们去购买家具。因为我知道，一旦他们开口了，我的腰包也就鼓了。

但是，期盼归期盼，迫切归迫切，我从来不会主动要求带领他们去购买任何东西。因为人都有戒备心理，倘若太冒失，就会惹得人家怀疑你。所谓高手过招，诱其上套乃为精髓，非猛力重击可比。这就犹如在征服一个女人的时候，你可以用力量去压倒她去凌辱她，但这仅仅是一种最原始模式的快感，毫无技术可言，不足以支撑心中那份长久的期盼。倒不如溪水细流，暗自布下天罗地网，让她逐渐走进你用心思和忍耐所编制的美梦中，从而心甘情愿地为你宽衣解带。所谓谋其人、谋其物，必先谋其心，这才是享受快感的至高境界。

为了能够让农村顾客信服，接连几天我特意用下班的时间去拜访了一位退休的老木匠，每次登门必备足烟酒，因为这里有我所惦记的知识。在和老木匠的攀谈中，我很详细地记下了各种木质的辨别方法，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以及如何辨选家具的一些窍门，然后死记硬背下来。我这边一旦有购完全套家电的农村顾客，我就会故意挑起话题，热情地叮嘱他们一些购买家具的注意事项，以及辨别木质优劣的方法。当然，这仅仅是理论上的东西，因为当时连木工自己都无法根据理论去辨别，但我仍会说得很溜，神情举止都伪装得极为到位，以至于有时候我错把自己当成了家具行家。

我有关家具的说教，农村顾客一时间肯定消化不了，但在他们看来，我俨然是家具圈的专家了。试问谁愿意买到一些劣质木板拼凑的家具？试问谁愿意买到一些容易招惹虫咬蚁啃的木质家具？试问谁愿意买到一些容易起皱变形的垃圾家具？答案通通都是否定的。所以他们被我说得动心了，更不希望用自己辛苦赚来的钱买一堆坑人的破家具。在这种情况下，他们的第一选择就是我这个懂行的老乡。因为他们绝对不会联想到，一个未成年的小老乡竟会想着法子去算计他们；他们更不敢相信，我这个有着孩子般稚嫩的面孔和身体里竟然藏着一颗腹黑的心。

钓过鱼的朋友都明白一个道理，那就是在鱼咬钩的时候不能躁动，倘若收竿太快，会导致鱼儿脱钩。唯一稳妥的办法就是稳抬稳拽，切不可急于求成。所以当农村顾客对我提出带领他们购买家具的时候，我总是采取以退为进的办法，从不欢快地一口应承。这时候考验的是演技，必须装出一副很为难的模样，回答的态度一定要模棱两可，急得他们再三恳求，直到最后方能勉强点头同意。可以说，当时还尚年幼的我已经把“拼缝”练得炉火纯青了，事后很多顾客为了聊表心意都会奉上两包香烟。在那个特殊的月份里，我基本上没买过烟抽，反倒一头扎进了小卖铺倒卖了不少成包的香烟。

事先我曾仔细地观察过家具城的所有摊位，最后把目标锁定了其中一家规模较小的家具店。并非因为这家店内的家具款式新颖，也并非因为这家店内的家具价格低廉，而是因为这家店的老板是个标准的木匠，他所卖的家具通通是自己一手打造出来的。即便逛遍全市场，也找不到和他家一模一样的家具，这就构成了产品的独特性，倘若能够获得顾客的中意，那么销售的价格必定有大幅度的攀升。毕竟这是独一份，顾客就算磨破了鞋子，也打探不到其价格的对比性。

这家家具店的老板很上道，尤其乐于接纳像我这种靠“拼缝”挣钱的主顾，所以我俩一拍即合，干起了这种令人不齿的勾当。平日里我总会把信任我的农村顾客带到他的家具店里购物，随后他再偷偷把我的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

提成送过来。由于其行为特点类似于特务接头，他又留着两撇八字胡，所以我干脆给他起了个绰号叫“贼鼠”。不得不说，“贼鼠”是个很讲信用的生意人，总会在第一时间把我应得的钞票揣进我的衣兜里，而且从来没有克扣过。在我长达两年之久的“拼缝”生涯中，他是我最为默契的合作伙伴。

我和“贼鼠”之间从来不设定每套家具的销售价格以及每套家具分给我的提成，一切都是随机的。我会按照实际的情况暗中给出信号，而“贼鼠”在一旁就能心领神会。倘若是家境富裕的顾客，我就会暗示他多多地提高价格；若是家境一般的顾客，我就会暗示他适当地提高价格。每次见面的时候，我都会趁顾客不注意发给他暗号，而我俩之间的暗号就是左手的变化，手势可以从一到十，其中一就是代表一百元的提成，十就是代表一千元的提成，依此类推。至于“贼鼠”最后的成交价我不过问，他赚多赚少也全凭运气，但是我的那一份，只要买卖成交，就必须支付我。

除了家电和家具这些大件商品之外，我的“拼缝”还向一些小规模的商品扩展了。例如廉价的VCD光盘，几元钱一张，我也能从中赚取自己的利益。在当时，很多农村顾客购完VCD就去挑选光盘。一般来说，农村的顾客只挑选两种光盘：一种是东北的二人转；另一种就是二合一的电影压缩，这类光盘在市场上流通的大部分是盗版，基本上售价都是10元4盘。

农村顾客对于这种盗版光盘尤为偏爱，每次都会一口气选上几十盘，然后放在家中慢慢看。我心里清楚，这种质量极差的盗版光盘，其进价不过几毛钱一盘，按照10元4盘的销售价格算，其利润极为可观。我觉得这是一个颇为不错的机遇，完全可以从中捞上一笔。

看到这里或许有朋友会想，我一准儿又做起了光盘生意，对此我只能很遗憾地告诉你，你猜错了。首先，我在王老板的摊位已经自主经营了电视天线和电池，倘若再添加项目，那纯粹就是自找苦吃，王老板虽说是个老实人，但老实人也有暴脾气，所以权衡之下，我不敢因小失大；其次，商场也有明确的规定，王老板这种家电摊位是不允许经营音像制品的，即便商场可以通融，我也没有时间和精力去跑光盘的货源；最后，这种光盘基本上都是盗版的盘，一旦工商来临检，那一准儿会被没收，还会处以罚款，鉴于这种生意的风险，我更不可能去投资经营。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想从锅中分上一杯羹，但又不想沾上锅水，那就只能采用借鸡生蛋的办法了。前文中曾提到，在我摊位不远处就有几家专营音像制品的摊位，这种摊位都很简陋，基本上就是钉两排木头架，摆满各式各样的VCD光盘。一般正版的光盘都会摆在明面上，属于打个样子，而盗版的光盘则会摆在若干长方形的鞋盒里，倘若顾客有需要就自行挑选。平日里我和这几家的老板相处得都很不错，早晚无人光顾的时候也会借几盘碟片。对于我的这种要求，他们都是乐于应承的，因为他们都知道，在我摊位处购买VCD的顾客都很信任我，如果这时候我在顾客面前美言几句，那么他们就等着收钱吧。

在这些卖光盘的老板中，大春夫妇与我的私交最好。这是一对非常朴实的农村小夫妻，进城后租了个音像摊位谋生。经过一番权衡，我最终选中这对小夫妻作为长期合作伙伴，其原因有二：第一，大春夫妇就是土生土长的农村人，在接待农村顾客的时候，这就是一种得天独厚的优势；第二，大春夫妇待人很忠厚，为人也很豁达，这种心态使得他们不会钻牛角尖，他们不会单纯考虑每盘光盘少赚了多少钱，而是更多地去展望我能为他们带来多少顾客。

在日常生活中，总有些人习惯性地患得患失。这类人在商场中都有一个致命的缺点，那就是眼光只会盯在某一个“失”点上，却对无数个“得”点视而不见。要知道，在人与人的金钱交易中，得与失总是相辅相成的，根本就没有单纯的“得”，更不会有纯粹的“失”。世界上但凡人与人的合作，就离不开“得失”二字。在利益面前，任何一个合作者都会有得有失，这是商场交易的一个大前提，谁也推翻不了，谁也逆转不了。所以说，合作成功的前提就是拥有一个良好的心态，倘若不能正确地认识自身利益的得失，那迟早会被自身的贪婪所绊倒。

我的“拼缝”生涯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

酒足饭饱过后，我和大春夫妇达成了一项君子协议。以后我专门负责带领自家的顾客去大春夫妇的摊位购买VCD光盘，而作为回报，大春夫妇每售出一张VCD光盘就给我提成1元钱。可千万别小看这1元钱，因为一张盗版VCD光盘的利润也只有2元钱，我只动动嘴巴跑跑腿就能分享其50%的利润，可谓占到了大便宜。

当然，大春夫妇也不傻，他们也有自己的心思。当时紧邻我们所在商场的就有五六家专营音像制品的摊位，大春夫妇的摊位属于最尾端，距离人潮最远，如果我不把顾客直接带过去，那么这些顾客八成都得被前端位置的音像摊位所劫，等到他们的时候，估计连汤都喝不上了。所以大春夫妇宁愿让我从中捞上一笔，他们想得很清楚，如果没有我，那这1元钱的利润他们也赚不到了。

对于有购买光盘需求的顾客，我直接热情地招呼他们，所用的托词也很简单，就是告诉他们我们有自营的音像摊位，倘若都在一家买，价格肯定比其他摊位更优惠。在当时，一张正版的VCD光盘不过十几元，盗版的VCD光盘更是便宜得离谱，所以顾客也觉得无所谓，毕竟各个摊位售卖VCD光盘的价位都相差无几，他们万万不会想到，这里面竟然还藏着什么猫腻。

有时候，1元钱的利润只是一个很小的数字，会被很多人看轻，即便掉在地上也未必有人弯腰去捡。但对于当时的我来说，就算1毛钱的利润，我也不愿意放过。事实上，这1元钱的利润还真帮了我的大忙，因为钱会积少成多。在当时的销售旺季，我每天带到大春夫妇摊位处的顾客数不胜数，而在大春夫妇每天的纯利润中，至少有100个1元钱属于我的。也就是说，就这个借鸡生蛋的土办法，五天的时间就可以让我赚到当时一个月的工资，而且我还没有任何投入，更不用承担半点风险。

这件事情以后，我开始慢慢相信，原来这个世界上还真有“空手套白狼”的生意，这也引起了我的一些反思。其实在生活中，机遇无处不在，只是它们更喜欢躲在无人的角落，时刻都在等待着有心人去触摸。上天给了我们一双眼睛去观察这个世界，去感知生活中的善恶；但是，上帝又赐给了我们每个人另外一双眼睛，让我们去寻找机遇，去改变命运。只可惜，很多人只睁开了一双眼睛，混沌地翘望，麻木地度日，而那双隐藏在我们大脑深处的眼睛，却被很多人选择性地闭合了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或许有人会问，我如此热衷于“拼缝”，难道王老板就没有反应吗？负责任地讲，王老板的确有意见，但三点原因使得他最终默认了我的这种行为：一是每次“拼缝”的时候，都是顾客主动要求，王老板这人忠厚老实，刚刚赚了顾客一笔，自然不好意思驳顾客的面子；二是此时正值销售旺季，他不可能因为这点事跟我翻脸；三是他同情我的遭遇，知道我比一般的同龄人都要苦，家里负担重，也乐得让我多赚一些。

尽管王老板很大度，但我做事也很有分寸，我心里清楚自己所处的位置和环境，所以我一般都是先给王老板卖货，每天等他赚到了钞票、心情好了、脾气顺了的时候，我才会带顾客去“拼缝”，而且尽量挑早、中、晚客流少的时间段。一般顾客在选择白色家电和家具的时候耗时都很少，大多是10～20分钟，每次我都是连跑带颠，生怕回去晚误了王老板的买卖。若是带着顾客去买VCD光盘，那就更简单了，领到大春夫妇的摊位处也就花半分钟，我也不用全程陪伴，简单寒暄几句即可，反正大春夫妇每天都会记下顾客购买的数量，下班之后，大春夫妇自然会来找我结账。这对夫妇不是斤斤计较的人，我也从不担心他们会克扣我的那一半利润。

还有一点不可忽视，那就是王老板始终不知道我每次“拼缝”后的提成数额，他以为一次最多也就提百八十元，所以也就睁一只眼闭一只眼了，而我也从来不对任何人说真实的数字。最搞笑的是到我最后离开王老板摊位的那一刻，他都不知道原来大春夫妇的VCD光盘中竟然也有我的利润，这一切都得益于我的保密工作做得好。因为我知道，人都有嫉妒心理，王老板也不例外，一旦我的利益超出了他的预期，那么他的心里自然会感到不平衡，如此一来，很有可能出现一拍两散的局面。所以从那时候我就明白了一个道理，那就是钱要悄无声息地赚，路要平稳踏实地走。

时隔多年后的一次偶遇中，我与王老板在酒席之间闲谈，才道出了当年“拼缝”的实情，王老板这才如梦初醒，甚至久久没有说出话来。后来他曾问过我，如果当时他果断地掐断了我“拼缝”的道路，我会如何处理？我脱口而出了我的答案，如果我赚不到“拼缝”的钱，我仍是他的雇员，不会选择离开，但是肯定会影响到他的利益，毕竟饱满的工作热情也需要充足的土壤。这是一件相得益彰的事，倘若我连肉汤都喝不到，我又怎么有动力去替他割肉？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在回想起当年的“拼缝”往事，仍会感慨一番，脑海里不禁又浮现出那一张张善良忠厚的脸庞，不知道那些曾被我利用信任、欺骗感情的人是否安好？是他们在我17岁那年的存折上源源不断地贡献了一笔笔积蓄。但没办法，这就是尔虞我诈的商场，我终究是个生意人，我必须去谋求利益最大化。这说起来似乎有些冷酷无情，但商场自古以来就是不同情眼泪的，每一个人的成功都是践踏着很多人的尸体获得的，如果我不主动出击，那么迟早有一天我也会沦为被人践踏的尸体。现实就是这样残酷，尤其在商场，很多时候我们都无心去伤害任何人，但命运的枷锁却迫使你不得不拿起武器去抗争。倒下去的人未必都是善良的，而活下来的也未必都是快乐的。这就是商场规则，一个千百年来都无法逆转的规则。

世界上最大的讽刺莫过于你坑了顾客的钱，反过来顾客还会对你千恩万谢。如果可以，我宁愿把这一段不堪的往事从我的记忆中抹去。每每回想起这一切，我都会背负着一种罪恶感，尽管十多年过去了，我仍然找不到一个可以救赎的办法。其实人最难面对的就是自己的心灵。在世人面前，我可以用我的财富和地位去塑造我的形象；但在心灵面前，我又不得不痛苦地面对自己曾经的不堪。那是一种心灵深处自己对自己的控诉，它就像利针一般，在我心里刺下一个永远都无法抹掉的污点。

很多时候我们都会感慨，身处的工作环境不好，约束了自身的发展。但实际上，任何一项工作都有其可以延展的方向和策略。如何在本职工作中拓展利益最大化，这是每个人都要认真思考的一个命题。或许有些朋友觉得自己的工作很死板很乏味，其中一个很大的原因就是你还没有找寻到这份工作的原动力。如果一份月薪1000元的工作能够给你带来10000元的额外收入，你还会没有动力吗？如果是，那么恭喜你，你的心态完全可以退休了。俗话说，人挪活，树挪死。尽量不要从一个熟悉的行业跨到另外不熟悉的行业中，这里的“挪”是指移动你的思维，开发你的思路。很多时候并非我们的工作没有延展性，而是我们没有充分地利用头脑。

例如，一份月薪500元的工作就蕴含着极大的资源，短短两个多月的时间，它就给我创造了3万多元的收入。对于一般人而言，这是不敢想象的事情，但我告诉你，朋友，这就是发生在我身上的真实事情，从卖电视天线、卖电池到拿家电的提成、拿家具的提成、拿VCD光盘的提成，近3个月的销售旺季就成全了我的第二桶金，以至于王老板那几个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

月发工资的时候，我拿着本职工作所得的500元都没有什么感觉了。不过我的心态调整得很好，我也很清楚，我最需要的就是王老板的平台，我不需要他给我太多的金钱，我更在乎的是可持续发展的空间。

还记得那一年，摩托罗拉有一款汉字传呼机尤为风靡，我们习惯地将之称为“摩托大显”，也有人把它叫作“大显BP机”。在那通信相对闭塞的年代里，谁的腰上若能别上这么一部“摩托大显”，那绝对是一件非常拉风的事情。您满世界地找电话呼我，我也满世界地找电话给您回，虽然现在看起来这种通信方式土得掉渣，但在当时，这绝对是一种时髦。甭管是呼人的，还是被呼的，个个都乐在其中。

印象里这款“摩托大显”汉字传呼机的售价应该在3000元以上。在当时，它确实引领了那一特定时段的潮流，无论是男人还是女人，都巴不得拥有一部，于是我所在的城市里就刮起了一阵“存钱热”，人人都在为买部“摩托大显”而省吃俭用，甚至玩命地存钱。我承认，我也对这款标志性的“摩托大显”动了心，但我迟迟没舍得将其拿下。因为我觉得，钱终究要花在刀刃上。

在很多同龄人都存钱买“摩托大显”的时候，我在银行的存款却足够在我所在的城市里买一套不错的住房了。那一段时间我跑得最勤的地方就是银行，在我们商场的门口就有一家银行，隔三岔五我就跑去存钱。由于去得太频繁，使得这家银行的几名员工都认得我了，他们有的猜测我是来替父母存钱，有的猜测我是商场里经商的小老板。对此我曾给过明确的答案，可是无人相信，因为他们无法相信一个年仅17岁的打工者的收入，他们更无法想象这些收入竟然是我靠着这瘦弱的身板一分一毛赚来的。

临近过年的时候，我生平第一次买了礼物送给父母。母亲的礼物是一整套美容养颜的护肤品，这半年多的蹉跎时光早已让她的脸上布满了皱纹，我没办法恢复她的青春，但我想要给她一个皮肤光鲜的信心。父亲的礼物是一台自动按摩理疗器，自从父亲出院后，腿脚就有些酸软无力，走路的时候总会摇摇晃晃，我没办法整日搀扶在他的身旁，但我想要给他一个恢复健康的信心。当时这两个礼物花掉了3000多元，相当于我半年的总工资。不过在我看来这很值得，因为他们是我这辈子最爱的两个人。

我给自己也选了一份礼物，那是一只价值30元的人造革钱包。这既是一份礼物，又是对自己的一份祝福。我希望在下一个新年到来的时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

候，我可以用各种银行卡装满它。直至今日，这只钱包仍旧被我珍藏着，尽管钱包的棱角已被磨得油亮，外皮已被压得变形，但它仍是埋藏在我心底的财富。因为它见证了我所有的苦难岁月，它对我有着极其特殊的意义。

那一年的春节没有烟火，没有宾朋，我们一家三口人就蜗居在小平房内度过了除夕之夜。虽然只是简菜薄酒，但我仍然心存感恩，无论怎样，父母还安好地在我身旁。这个世界上没有什么能比与家人依偎在一起更幸福的事情了，而父母就是我赖以生存的精神力量。我不怕贫穷，我不怕困境，只怕没有一颗与命运相抗衡的心。所以，是父母给了我力量，他们用所有的爱支撑着我奋起前行，直至有了今天的成就。

新的机遇和挑战

俗话说，新年新气象，但这话并不适用于王老板。他尽管赚到了不少的钱，但他所处的形势却是无比严峻，因为商场家电摊位的合同是一年一签，即将到期。而今年商场的高层领导们又有了一些重大的决策和变化，他们想在家电摊位原有的基础上扩展一些小家电的摊位，而且更倾向于把所有摊位的承包权都签给一家有实力的老板，因为这样可以形成规模，便于管理。

更为糟糕的是孙老板也获悉了这个消息，他第一时间就找到了商场领导，表明了态度，要求承包商场内的所有家电摊位，并且一口应承了商场所有家电摊位的租金，既没有讲价还价，也没有提出任何特殊要求。孙老板的目的很明显，他就是想把王老板这个眼中钉从商场里面拔出去。这样一来，他就可以形成垄断的模式，不但不用担心王老板来分食他的大蛋糕，还可以借机从王老板手里夺得TCL电视机和裕兴电脑VCD的商场代理权。可谓一石两鸟，一举两利。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尽管王老板和商场的老总是铁哥们，但在利益和金钱面前，哥们情感顿时也会黯然失色。况且商场也有董事会，属于股份制，就算老总想一手遮天，那也是办不到的事情。但总体而言，商场还是最大限度地照顾了王老板，只要王老板能够独立承包，并且出到孙老板答应的价码，那么商场就会优先承包给王老板。其原因有二：第一是王老板根基打得好，他是商场老职工，待人忠厚善良，与商场管理层的大小都相处得很融洽；第二则是孙老板的人缘差，他仗着自己财大气粗，平日里为人极度骄横跋扈，经商手段卑劣，还经常不把商场的领导放在眼里。如此一优一劣两位老板，在这关键时刻，商场领导心中的天平自然会倾向于王老板。

王老板没有瞒我，而是坦诚地把残酷的现状告诉了我。那一天，我的心情很沉重，颇有一种兔死狐悲的感受，仿佛阴霾瞬间涌上了心头，我闷得有些发慌。倘若王老板被赶出商场，我自然也会跟着下岗，虽然以我当时的销售能力和业绩，我完全不用担心再就业的问题。但是，如此一来，我辛辛苦苦拓展出的空间就付诸东流了，更为关键的是，我不知道是否还能遇见王老板这样的人，我是否还能有如此发挥的空间。在别人眼里，这不过是一份月薪500元的工作。但对于我而言，这是我用自己的智慧和汗水所挖掘出的宝藏，我一直以来都将其当成自己的事业来拼搏，其中的辛酸心血，只有我自己最清楚。

我很了解王老板的实力，他就是砸锅卖铁也凑不出100万，而整个商场家电摊位的独立承包费用就要60万之多。如此大的摊位规模与经营面积，从黑色家电到白色家电，从大家电到小家电，至少涉及百个种类的货品以及数十个品牌的代理权，这笔投资至少以数百万计，况且承包下来的家电摊位还需要装修，这也是一笔不小的开销。即便王老板有这个魄力去承包，也没有能力筹措如此巨额数目的财款。

眼看日子一天天地临近合约期，我和王老板急得就如同热锅上的蚂蚁。在最后的几天时间里，王老板干脆玩起了消失，只剩下我和老板娘尴尬地守着摊位。老板娘在等待着王老板最后的命运，而我也在思索着我的将来，我们彼此默默无言，就连空气中都弥漫着一种悲戚的味道。可就在不远处，孙老板却兴奋异常，他正等着替我们送行。那几天，他笑得很灿烂，俨然成为了一个胜利者，无时无刻不在讥讽我们的窘境。

我一直都相信这个世界会有奇迹，但是却不敢奢望它能宠幸到我。那几天，我的脑子里异常混乱，我不知道我的未来在哪里，是继续打工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还是自行创业。尽管存折里有近10万元的存款，但我在荆棘密布的商海中还稍显稚嫩，在经验的积累和能力的塑造上，我完全都不够自行创业的条件。这就好比一个平稳走路的人，突然让他换成一个连跑带跳的模式，他自然无法驾驭，那么摔跟头也就是必然了。

如何正确地审视自己的能力，这是所有初期创业者都需要学会的课题。创业不是一个口号，创业不是一句空谈，尽管我们每个人都有改变自身生活环境和条件的迫切意愿，但是，我们最不该忽视的一点就是自己对自己的认识。创业是一种严峻的挑战，从心理到生理，它都需要一个人的驾驭能力，它需要天时、地利、人和等因素的构成，它需要我们对创业行业经验的积累和自身能力的提高。创业初始，我们都应该把自己的伪装卸下来，然后看一看自己的真正面目，问问自己是否已经准备好了。当然，你也可以选择踩着石头过河，边创业边学习。但是，你要明白，未来的艰险会远远地超出你的想象。到那时，石头不光会硌疼你的脚，它还会硌碎你的心。

在等待王老板音讯的时候，我仍旧很认真地去卖货，没有敷衍，没有松懈，仍然真诚地去对待每一个顾客，甚至把每一个顾客都当成这个摊位的最后一个顾客。这是我的一种工作习惯，从打工初始直至创业有成，我一直保持这个习惯。我一直都认为，思想可以放松，身体可以调节，但态度绝不能放弃。无论自己站在什么样的位置上，惰性永远都是最致命的杀手，它潜伏在每一个人的身体里，乘人不备就会插上要命的一刀。

王老板终于再次露面了，瞧得出他很憔悴，眼里也布满了血丝，但是精神状态很不错。我原本以为这一次是诀别，自此各奔东西，却未料到是一个全新的开始。直到现在，我的脑海里仍不时浮现出王老板当时的兴奋面孔，还记得他一把搂住了我的肩膀，然后坚定地告诉我，我们可以继续留在这个商场里奋斗了。而这一次，真正滚蛋的却是孙老板。

对于这个360度的大反转，我完全没有心理准备，甚至有些不敢相信王老板的话。但很快我就释怀了，因为我看到了王老板身边的另一个人，这个人是王老板的大舅哥，也就是老板娘的亲哥哥。我曾经有所耳闻，这家伙姓马，下海前是临市税务局的科级干部，后来在临市做起了家具生意，自己有家具加工厂和销售的门店。在那年月，他也算得上是暴发户了，这一次他被王老板从临市请来就是考察商场的环境，准备联手王老板投资家电业。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我之所以称马老板为暴发户，并不是因为他脖子上挂的那串又粗又闪的金链子，也不是因为他腋下夹的鳄鱼皮包，而是因为他所拥有的私家车。在当时，我只对四种车有概念：一种是夏利的两厢车，另一种就是哈飞产的面包车，高档一些的就是桑塔纳，而顶级车则是奥迪。马老板的私家车就是一辆崭新的奥迪，在我看来这就是一种实力的象征。至于宝马、奔驰这种高档车，在当时我们那个小城市里几乎是绝迹的，或许会有所耳闻，但从未见过。

实话实说，我的确被马老板的派头镇住了，但我并不喜欢这个人。如果可以用两种动物来形容，那么王老板就是兔子，而马老板则是豺狼。两者相比，我更喜欢食草动物，因为食草动物的性情温驯，容易相处，而且它会把自己不吃的东西留给你。而食肉动物不然，因为食肉动物牙尖嘴利，十分阴险，非但不会把食物让给他人，而且随时会咬上他人一口。

如果说孙老板也是动物，那么他就是被兔子和豺狼联手干掉的杂食动物，总之，他乖乖地从商场滚蛋了。王老板的用心良苦，马老板的财大气粗，再加上商场领导的优待，最终酿成了孙老板的悲剧。从那时起，我就懂得了一个道理，人缘很重要，尤其是在商场。或许人们会因为你高额的存款而高看你一眼，但这绝不是优待你的必要条件，无论是在社会上做人，还是在商场上做事，人和都是极其重要的因素，这是一种浸入到人脑中的深刻印象，绝非关键时刻花些钱就能将其扳正的。所以说，良好的人际交往是成功者的必备条件。

尽管我厌恶孙老板的为人，但在他从商场灰溜溜撤走的那一刻，我动了恻隐之心，我似乎能够感受到他心中的不甘与失落。那时候我才明白，原来这就是残酷无比的商海，看似风平浪静，实则波涛汹涌，无数的暗礁与荆棘遍布其中，随时都有坠船身亡的危险。这里讲的是明争暗斗，这里拼的是真刀真枪，这里推崇的是敌亡己存，这里埋葬的是骷髅白骨。在这里没有真正的幸运儿，谁都可以干掉别人，同时也会被别人干掉。花花绿绿的钞票就摆在金字塔的顶端，想要从中分一杯羹，就只能踩着别人的尸体去攀高。

出人意料的是刘老板也留了下来，只是摊位被挪到了比较偏僻的角落里。不过这也好理解，毕竟刘老板专营的是几万元一套的高档音响，他与王老板的经营项目并不冲突，可见王老板也是手下留情。无论怎样，刘老板专营的“爱浪”和“山水”音响在当时还具有蛮高的市场知名度的，留下来可以为商场多提高一些顾客的关注度。在当时，完

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全没有人把刘老板放在眼里，更不会觉得他是一种威胁。现在想想，当初就是因为王老板的妇人之仁，给自己挖下了一个致命的陷阱。

我不清楚王老板和马老板之间的投资比例，但事态却很明显，马老板是大股东。虽说他不直接参与家电商场的装修以及管理，但是每件事王老板都没有自主权，他必须得到马老板的同意才能做出某种决定。对于王老板而言，这是一件很尴尬的事情，而对于我而言，这也是一个不妙的讯号，因为这意味着王老板不能像以前那样给予我一个宽松的环境。

王老板对于我的能力从来都是毫不吝啬地推崇，所以在马老板的面前，我也得到了一个颇为良好的印象分。几经探讨之后，大家达成协议，马老板只负责投资，并不直接参与家电商场的大小事宜，毕竟他在临市还有家具生意要照看，王老板“全权”负责家电商场日常的经营。而我则被任命为家电商场的经理，具体负责家电商场的销售和管理，工资也从每月的500元涨到1200元。

有了马老板的财力支持，王老板也开始了多元化经营，从大家电到小家电，从黑色家电到白色家电，只要能跟家电沾上边的货品，都一一摆上了我们的货架。电视天线属于小家电产品类，也在王老板的经营范围内，所以我不得不割舍了这个项目。好在王老板宅心仁厚，并没有“赶尽杀绝”，总算把电池的买卖给我留了下来。毕竟大家每天抬头不见低头见，我又为他立下过汗马功劳，所以他也不好意思把事情做绝。

从普通的销售人员晋升到关键的管理人员，这是我一直以来所盼望的改变，它不单单是工资翻倍那么简单，而是可以接触到一个更高的层次和领域。在倒卖自行车牌的时候，我就深知团队的力量，如果我想有更高更远的飞跃，那么迟早我会有属于我自己的团队。我很清楚，这不是一个单打独斗逞英雄的年代，而钱又是永远都赚不完的，所以如何笼络更多的人、领导更多的人创造财富，这才是我的关心所在。而王老板和马老板的家电商场，自然而然地就成了我的练兵场。

尽管失去了电视天线的经营权，在很大程度上减少了“拼缝”的可能性，但我仍旧兴奋异常，毕竟我可以接触到家电经营的核心所在，我毫不惋惜自己付出的代价，因为我心里明白，任何一个职位都有其可衍生的利润。我对自己很有信心，我相信凭我的头脑和观察力一定能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

够找到比电视天线和“拼缝”更有利润的项目。有时候，失去是为了更好地得到，我很信奉这句话，直至今日。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

管理者的“腹黑”手册

接下来的日子是忙碌而充实的，我甚至连午休时间都不得空闲，每天都有忙不过来的事情。马老板扔了钱就跑回了临市躲清闲，王老板倒是不用躲，但天天也见不到人影，还不能说他不务正业，因为他确实在陪商场老总应酬。只剩下一个什么都不懂的老板娘天天和我东奔西走，忙得一塌糊涂。

我当时的任务很艰巨，首先，我要盯紧商场家电部装修的进程，随时都要和各方面的人协调；其次，我还要抽时间去跑各个家电品牌的办事处，商谈家电品牌代理的具体事宜；最后，我还要对外招聘二十余名家电销售员，光招来还不行，我还得负责培训，这些人中八成都是新手，从家电原理到销售技巧一窍不通，个个都需要恶补。

在高压下，很多人都会变得很焦虑，但我却很享受这种煎熬。从某种意义上讲，在目标明确的某一件事情上，我更乐得自虐。我不介意压力像个怀春少女纠缠着我，只怕它突然指着我的额头笑我不是个男人。或许很多人整天都在琢磨如何给自己减压释压，但我想说，一个真正有担当、有能力、有自信的男人是不会向压力妥协的。有时候，压力就像个熟女，它只把最绰约的风姿展现给生活的强者。而那些被压力折腾得死去活来的弱者，注定是不值得同情的。

经商这些年，压力一直如影随形，它就像个淘气的孩子，总是伺机捣乱。如何正确看待自身的压力，这是一个永久性的课题。要么被压力蹂躏欺辱，要么把压力变成动力，这取决于一个人的内心是否强大与彪悍。坦白说，我热爱生活中的压力，它能让我无时无刻都感觉到一种危机的存在，这种鞭策是优胜劣汰的警灯。所以在面对压力的时候，我们不要抱怨，我们不要牢骚，我们不要郁闷，我们不要抓狂，慢慢学会享受吧，享受那每一次痛并快乐着的挑战。

半年多的时间，我完成了从单一销售到综合管理的提升，这也就意味着我必须在管理的领域同样有所建树，因为单单凭靠销售能力所打下的根基根本就不足以支撑我现在所处的位置和压力。王老板倒是相信我的能力，只可惜，这一套在马老板面前行不通，毕竟谁的巴掌大谁就有话语权。倘若马老板真的让我卷铺盖走人，估计王老板也未必能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

保得住我。所以，靠人不如靠己，只有把自己武装得足够强大，才不会成为别人案板上待宰杀的羔羊。

基于这种想法，我把所有的精力都倾入到了家电商场的建设中。想在一个位置上坐得牢靠，就不能让人揪到小辫子，所以大小事情我都会一一过问，处理妥善，总之，就是不给马老板逮到自己疏忽的机会。在整个装修过程中，无论是施工人员还是定制的展台展架，无论涉及的是人还是事，我都亲力亲为，所有的日程以及装修过程中发生的问题以及解决方式，我都形成较为详细的书面记录。这样做的目的共有两个：一个是把琐碎的工作细致化，提高工作效率；另一个就是有备无患，也算给自己留了一个后手。倘若日后马老板突然心血来潮询问我一些操作中的细节，我也可以给出最具说服力的证据。

在家电品牌的选择与洽谈上，我更不敢怠慢。马老板是个很敢砸钱的人，但这种人一般都有一个通病，那就是每砸出一分钱都要听到响声，否则他就觉得你没有善待他的钱。所以马老板交给了我一个无比苛刻的任务，那就是必须签下所有一线家电品牌的代理权，他老人家希望看到一个百花齐放的家电商场，而不是只有三五个品牌凑热闹的小打小闹。

不得不说，这是一个极为严峻的考验。在对家电业运作一窍不通的马老板眼里，他觉得金钱就是万能的，没有什么事是金钱摆不平的，如果肯花钱还办不成事，那一准儿是办事人没有能力。在他看来，过程不重要，手段无所谓，但必须得有结果，这个结果就是他衡量一个人价值的手段。至于一些客观因素，他完全不会考虑。

理想总是丰满的，但现实却是骨感的，这就是我当时的尴尬所在。因为家电业是一个错综复杂的行业，每一个品牌都有各自的战略目标和销售体系，在选择代理商的问题上更是严谨，它涉及每个地区代理商的数量、代理商的实力、代理商的规模以及代理商的主推策略，这不是靠砸些钱就能拿到代理权的小事情。即便双方有合作意向，也要层层上报考察直至最后拍板，少说也得几个月才能运作成功。而马老板投资的家电商场总共装修只有一个月，想要在一个月内就搞定这些一线品牌，那简直比登天还要难。

在实际运作的过程中，我也很清楚，很多一线品牌的代理权根本就拿不到，任凭你磨破了嘴皮踏破了鞋也无济于事。因为这些一线品牌在最初选择代理商的时候都签过排他性的独家代理授权，就是为了保障

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其代理商的权益和利益。在这种情况下，想要插进一只脚搅浑水，那无异于与虎谋皮。可是事情还必须得办，毕竟马老板正眼巴巴地等着我的消息呢！所以难处、客观原因、弊端等这些不利的东西我只能自己过滤，我需要给马老板一个交代，而这个交代只能是好的结果。

在商场中，层出不穷的就是多样式的竞争手段，君子也好，小人也罢，各有各的套路。我始终认为商场中的竞争手段只有高低之分，没有贵贱之别。当然，很多时候，我们都会口是心非地去推崇良性的竞争手段。但事实上，在残酷的商场竞争中，尤其是在原始资金积累的过程中，被我们运用得更多的往往是恶性竞争手段，毕竟商场里没有真正的活雷锋。或许如今的成功人士都可以披一身金光灿灿的道德外衣，但是真要揪住他往前追溯若干年，你就会猛然发现：哇，原来他也曾不择手段过。

对于当时的我而言，我有自己的道德底线，但这个道德底线并不应用于商场。在我看来，如何去完成老板的任务才是重中之重。至于用何种手段去完成，这丝毫成不了我前行的阻碍。只要我觉得这个竞争手段合理合法，只要我觉得这个竞争手段行之有效，那我就会毫无顾忌地去做。我甚至不去想象这种竞争手段会给竞争对手带来怎样致命的伤害，因为商场就是个敌亡己存的困兽场。如果倒下的那个人是我，相信我的竞争对手同样不会怜悯我的悲伤。

既然通过正规渠道拿不到很多一线家电品牌的代理权，我干脆转换了思路，把算盘打到了这些一线家电品牌在外省市的经销商身上，毕竟活人不能被尿憋死。为此我曾数次往返于沈阳和长春，只为从其他经销商手中买来一些一线家电品牌的货品。这些经销商为了增加销量，也乐得将手中的货品加些薄利转售给我。当然，瞧不上这些薄利的经销商也会拒绝合作，不过这没关系，我可以按照市场上的正常售价去批量购买。总之，在这近一个月的东奔西走中，我总算凑齐了市场上百分之八十的一线家电品牌。

或许你会问我，如此购来的一线家电品牌既没有价格上的优势，又没有厂家的销售返点，那么，利润从何而来呢？其实答案很简单。在费尽心思弄来这些一线家电品牌之初，我就没打算用它们来盈利，它们只是作为商场家电经营的一种品牌扩充，目的就是最大限度地吸引和提高顾客的关注度。这就如同经营一家花店，其拳头产品肯定是玫瑰花，但还需要百合、水仙、郁金香等花种的配备，否则就无法形成具有规模的竞争力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品牌代理权的问题解决了，接下来就是招聘家电销售员了。那年月，懂家电知识的人很少，行业间相互流通的雇员也很少，基本上就是一个萝卜一个坑，根本找不到闲人。想要挖别人家的墙脚，更是难上加难。因为这个行业极为特殊，倘若用高薪只挖来一般水平的家电销售员，老板肯定不干，可要是去挖高水平的家电销售员，那还真是挖不动。有时候，他们把生存环境比钱看得更重要，谁也不愿意放弃自己的位置跑到一个陌生的环境替人提鞋。

从我的内心来讲，我当然希望手底下能有一批家电销售成手，毕竟商场日后的销售情况直接关系到我的生存空间。可是现状既然满足不了这个条件，那就只能把希望寄托在招聘的新手身上。可以说，当时我的心情很复杂，也很矛盾，既希望多招一些这种快速融入行业的人，同时又害怕这种人羽翼丰满后会威胁到自己的地位。究竟选择招聘智者还是凡人，这成了困惑我许久的难题。

我们每个人的心中都会有一块属于自己的奶酪，它或许是地位，或许是金钱，或许是爱情，总之，它牢牢地牵系着我们的控制欲。当时，我热爱我的地盘，我向往我的金钱，我不介意你向我靠近，但绝不能容忍你染指。思索再三，我最终打消了嫉贤妒能的念头，因为我需要聪明人与我一起共事。我终于想清楚了，聪明的人是永远都排挤不完的，与其浪费精力，不如武装自己。只有永远跑在别人的前面，才能安稳地立于不败之地。

在选择招聘人员的过程中，我只挑选两类人：一类是聪明人，另一类就是勤奋的人。不可否认，聪明人学东西的速度很快，但勤奋的人同样不容忽视。我会鼓励一个毫无经验的人，我会接纳一个口齿笨拙的人，我甚至会信任一个头脑呆笨的人，但我绝不能忍受一个不思进取的人。在职场中，永远都是态度决定一切，或许你进步很快，或许你进步很慢，但没关系，因为被淘汰的往往都是那些停留在原地的人。

我把招聘来的人分成两拨，其中男的主攻大家电销售，因为大家电的销售涉及搬货试机，没有一些力气还真不能胜任。而女的就专攻小家电销售，毕竟小家电的种类相对烦琐一些，需要心细有耐性。把两拨人分好工后，我只负责教他们一些常用的销售手段以及如何去揣摩顾客的心理。至于家电的原理和操作，则让他们自学。对于这种入门级的知识，我并非懒得去教，而是想要观察他们每一个人的学习能力和勤奋度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在培训期内，我从不告诉大家检验成果的标尺，而是让他们自己对自己负责。我一直都觉得，一个硬性的标尺并不能压榨出一个优秀的销售人才，所以我有足够的耐心。无论在这条道路上他们是出类拔萃还是举步维艰，我都会给他们一个完整的机会，我需要看到每一个人的勤奋与进步，这才是我衡量一个人是否具备培养价值的关键所在。

总体而言，在当时的环境下，我对于自己这一套培训体系还是颇为满意的，我从不给他们压力，而是给予他们更大的发挥空间。他们每天只有两项任务，上午去各大家电商场走动，一为熟悉家电售卖的各个流程，二为从其他销售人员身上学习销售经验；下午则与我面对面地进行模拟销售，我会扮演各式各样的顾客，然后选择形式各异的购买场景，再出一些截然不同的难题来刁难他们，无论他们的对答是否让我满意，我都会再三地鼓励他们。因为这么做的初衷并非考验他们的临场发挥，而是要让他们明白，我所模拟的情景在实际销售中是都可能发生的事情，模拟过程中我会包容每一个人的不知所措，但到了实际销售中，我绝不会原谅任何一个人把同样的错误犯两次。

回顾自己这些年的历程，亲手带过的销售团队已经数不胜数了。可无论在哪个时期、在哪种行业，我对销售人员的培养只有两点：一是给予足够的信任，二是给予豁达的包容。我从不会因为一个人的聪明、学历、经验而对他有所偏爱，因为我更在意的是一个人的进取心和勤奋度。我始终认为，能够把销售当成生命来看待的便是一个优秀的销售人员。我可以容忍他的愚钝，我可以容忍他的缺点，但我绝对不能容忍他对自身的满足。如果他自己放弃了进取的脚步，那我只能选择把他推回庸人的世界。

对于我在装修期间所做的前期准备，马老板和王老板基本上还是满意和认可的，但这并不能衡量我的价值所在。对于老板而言，利润永远是第一追求，这个商场能够带来多大的投资回报率，而我在这其中能起到多大作用，这才是对我真真正正的考核。毕竟老板只是一个投机者，他不是一个艺术家，就如同一朵美丽绽放的鲜花，即便它开得再艳丽、再唯美，若没有实际性的回报，那么对他来说，这朵鲜花也不过是一个毫无价值的摆设。

在整个家电商场的规划和运营过程中，当时的我还极为稚嫩。一直以来，我的套路都是单兵作战，个人销售能力强，甚至可以以一敌十地去冲锋陷阵，敢于在夹缝之中求生存。可是当我的身份转化成管理者的时候，我突然发现，我的优势已经派不上用场了，我不再是那个拿

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

着利矛拼杀在第一线的小兵了，而是躲在一群小兵身后出谋划策的军师。从那一刻我才明白，真正的磨砺开始了，我必须把自己打磨得更为尖锐，才能控制甚至主导这一片崭新复杂的环境。

商场如战场，随时都可以干掉别人，也可能随时被别人干掉

伴随着一切仓促的准备，家电商场在我还没有足够心理准备的时候如期开业了。作为这个家电商场的负责人，作为老板眼中紧盯权衡的排头兵，我的心里尤为忐忑不安。我一直都觉得我要比同龄人成熟很多，但在那一段日子里，我的一颗心整日都悬到了嗓子眼。望着手底下一个个异常卖力却不得要领的销售人员，我恨不得替换他们冲杀到第一线。只可惜，我的这种欲望只是一种无力的挣扎，因为我不再是那个靠着嘴皮子卖货的底层销售人员了，老板无时无刻不盯在我身上的眼神已经很明白地告诉了我。在这个位置上，他们不会再在意我的嘴里说出什么，而在思量我的脑子里装些什么。

一个18岁的少年如何扛起一个家电商场的运营，这就是我当时所要面对的困境，也是我那时候每天都要反复思索的问题。在那个很多同龄人都在上大学、看电影、谈恋爱的年代，我却不得不费尽心思去考虑如何保住自己这个来之不易的职位，以至于在不经意之间，我猛然地发现了自己头上长出的白头发。我比谁都清楚，那是一种焦虑，那是一种实实在在的压迫感，它就像一个蠕虫，贯穿且游离在我身体的每一寸肌肤里。

无论大店还是小店，中国人都讲究一个开门红，习惯用低廉的价格去换取一派繁盛的景象。即便是赔本赚吆喝，即便是自导自演的假象，也都趋之若鹜，乐此不疲。王老板和马老板也都不能免俗，所以在家电商场开业初期，我们的家电产品销量直线上升，每个人的脸上都洋

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

溢着笑容，但我却半点都笑不出来，因为我知道每一件商品的底价和成交价。在这些微薄的利润面前，我不知道马老板的忍耐会持续多久。

就在那时，我渐渐明白了一个道理，给老板一张再漂亮的业绩报表，也不如替他装满腰包。利润，永远都是换取老板信任与笑脸的介质。在老板的眼中，他不会关注你流过多少汗水，他不会在意你付出过多少艰辛，这个过程他可以完全无视，只有真真实实的钞票才会牵动他的一怒一笑。这就如同名牌大学的录取分数线，其衡量的硬标准就是那一组简单的数字，如若达不到，对不起，请把机会让给别人。

经过一个月的开业大吉后，家电商场便恢复了冷清的惨淡局面。此时正值5月份，城市人的购买力趋于饱和，农村人又忙于农活且手里不再有闲钱。在一个县级市的家电业中，这算是名副其实的淡季了。其实这种局面也很正常，每一年家家经营电器的老板都是如此熬过去的，哪家也都谈不上赚钱，惨一些的更是眼睁睁地赔钱，不过家电圈的老板们都习惯了。毕竟家电业的“春天”是冬季，在那个腊九寒冬的日子里，家家都能赚得盆满锅溢。

王老板是家电圈的老人，自然懂得这淡旺季的收益差距，他也乐得享受这个清闲，每日饭局牌局玩个不停。马老板虽然新入行，但多少懂得些门道，只不过，他没有王老板那么好的涵养和耐性，他是属于那种一天不捡钱就等于赔钱的主儿，所以他冷峻的目光和不悦的脸色时刻浮现在我的脑海。我心里明白，如果这一切现象需要一个替罪羊来担待，那么这个可怜的替罪羊一定是我。

脾气暴躁的人总喜欢用爆粗口来宣泄，马老板更是此道中的佼佼者，每每当他脱口说出那些脏话时，我都是最无辜的聆听者。面对着一个如此粗俗不堪的人，我选择了忍耐，并非舍不得那1200元的月薪，也并非为了贩卖一些电池的利润，而是我不能选择后退。这不仅是我的一个机遇，更是我必须面临的一个挑战，如果我过不了这个坎，那么我将永远甩不掉平庸的脚步。

某些时候回想起当年的马老板，想起那个曾经让我恨得牙痒痒的商人，竟然发现自己已经恨不起来了，非但不恨，反而有了一种莫名的感恩。现在看来，他当时的确把我逼入了一个困苦挣扎的死角，但也实实在在地激发了我的潜能。有些时候，我们每个人都需要那有力的一下，或是帮，或是扶，或是打，或是踹，尽管会很疼痛，但疼痛后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的潜能却是自己无法预料的，这也是一种蜕变，一种让自己活得更好的蜕变。

宣泄只是一种态度，却不能改变任何事情，于是马老板变得更加暴躁，他的矛头也变得更加锐利。通过两次简单的交谈后，他向我传达了一个信息，要么我改变此时家电商场的窘境，要么他改变我在家电商场的命运。他谢绝平庸的我在他的眼前晃来晃去，更厌恶平凡的我在家电商场里频频打转，尽管话语没有那么犀利，但是我很清楚，他已经对我下了最后的通牒。

当马老板对我不再礼敬的时候，我的心中充满了愤慨，这种愤慨既有马老板对我能力的怀疑，也有自己对前途的彷徨。可以说，我比任何人都清楚自己的能力，但我没能找到一个走出泥沼的方向。在那些不眠的日子里，香烟成了我唯一的精神慰藉，每夜望着明亮的星空，散着一地的烟蒂，我的大脑在烟雾缭绕中反复地思索。如何让有如一潭死水的家电商场重新焕发容光，如何把顾客的钞票弄到老板的口袋里，成了那一段令人煎熬的日子的主题。

一个人想要长进，最忌讳的就是待在原地吃老本混习以为常的生活。在家电商场开业的初期，我就犯了这个毛病，总拿着以前的功绩去剖析自己，即便不至于沾沾自喜，但骨子里面也会暗涌着一股满足感。直到马老板对我的态度转变，我才猛然认识到这个问题的严重性。尽管我在王老板的眼里是个不可多得的人才，但在马老板眼里，我只不过是一张白纸，如果我不能在这张白纸上画出漂亮的图画，那么马老板将会毫不留情地将我涂鸦，直至遗弃。

我再一次感到了职业带给我的危机感，这是一个让我忐忑的信号，虽然经历过，但仍是寝食难安。或许我天生就是一个敏感到骨子里的人，总会警觉到一些即将发生在我身上的事情。近年来，我常去一所寺庙与住持老和尚品茶、下棋、论道，他就评价我是个没有静根的人，一辈子注定波澜壮阔。即便风平浪静之时，我的内心仍然舞动着刀光剑影。我想这就是我的命道。人处于天地昆仑之中，置身于静动之内，谁也逃不脱自己的命道。或静，或动，并非一种习惯，而是一种内心的渴求。

为了不被马老板炒掉，我冥思苦想了许久。我原本就是个鬼点子缠身的人，喜琢磨一些常人看不到的盲点从而丰富自己的口袋，只是家电商场经理的位子让我变得慵懒，以致尘封了那些跳跃的脑细胞。这一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

次被马老板逼上梁山，我再无退路可言，只得在荆棘之中杀出一条血路，既为了马老板，也为了自己。从根本上讲，我是个不介意被人榨取的人，因为在被人榨取的同时，我会拥有更多。

想要盘活一个家电商场，突破利润的追求点，任何的常规手段都是徒劳之举。无论是硬件还是软件，我所处的家电商场与其他家电商场相比都没有任何优势，开业之初，我们还能凭着一股子新鲜人气来维持，但是到了这个时候，只能想一些妙谋奇招来制胜了。为此我和马老板、王老板深谈了一次，我提出了三种创造利润的办法，而他们必须给予我足够的操作权，同时也要承担相应的风险。经过一番仔细斟酌，二位老板同意了我的三个办法。事实证明，他们的决定是英明的，因为这三个办法为他们创造了一笔非常可观的利润，而我也因此稳定了自己的地位和职位。但是，没有人知道我为此失去了什么，那对我不仅是一种内心的拷问和煎熬，更是我日后创业必然失败的一个征兆。

我想出的第一个办法是主动出击，由于我尝过“拼缝”带来的甜头，所以我深知这里面的利润。我很了解当地的市场，旺季的顾客喜欢一窝蜂式地聚堆购买，借此来降低家电购买的成本，而淡季的顾客大多喜欢找懂家电的人领着买，既可以优惠，又能保证质量。在当时，懂家电的人无外两种：一种是卖家电的，另一种就是修家电的。尤其是农村的顾客，他们往往把修家电的人奉若神明，其话语权也都掌握在修家电人的口中，所以我的目标就是分布在各市县、乡、村的修家电的人，我要牢牢掌控这一部分常常被人忽略的购买力。

带人买家电的修家电人分为两种：一种是老实巴交的本分人，凭手艺吃饭，不赚歪财，既然别人因信任相求，他们就会尽心尽力，往往会替人买到物美价廉的家电产品；另一种则是投机取巧的聪明人，甚至以此为营生，甭管七大姑八大姨，即便再好的关系，他们也都得从中分上一杯羹，至于质量好坏、价格高低，他们从不关心，因为“拼缝”赚来的钱早已蒙蔽了他们的良心。

我当时的想法很简单，就是把这两种人照单全收。吃“拼缝”饭的我就和他长期合作，不吃“拼缝”饭的我就拉他下水，反正谁跟钱都没有仇，甭管是开窍的还是不开窍的，我都得点拨他一下。一直以来，我都喜欢大撒网式销售，况且家电产品又是家家户户都用得着的替换消费品，谁也不知道哪网撒下去能够捞到鱼。在这种情况下，我只能选择广撒网多捞鱼的策略，尽量将这部分购买力圈到自己的囊中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

按照我的要求，马老板给我印了几盒精美且上档次的名片，然后我又在商场挑选了几个能言善辩、反应灵敏的家电销售员，按照地图上细致划分的区域，要求他们围绕附近各县、乡、村的家电修理部逐家走访，从而建立起长期有效的“拼缝”合作方式。除此之外，我还让这些家电销售员每人做一份详尽的走访记录，包括每家家电修理部的负责人以及联系电话，并按照同意合作、有合作意向、拒绝合作分门别类记 好。

对于市区内的家电修理部，我则亲自上门攻关，整整一个星期的时间，我走访了市内近两百家家电修理部。这些家电修理部无论大小，我都热情对待，没感情的套感情，有感情的增感情，总之一句话，互惠互利，有钱大家一起赚。即便没兴趣和我合作的，我也丝毫不介意，起码通过这一次接触还能混个脸熟，如果此人日后领人到我的家电商场买家电，我也好跟人搭上话。

在当时的家电圈，各家的老板都知道这一类吃“拼缝”饭的人，但却很少有人拿这些吃“拼缝”饭的人当回事。在一些老板眼中，这些人不过是从自己口袋中分一杯羹的奸人，却完全忽视了他们存在的意义。而对于我而言，我乐于结交一切能够带给我利润的人，三教九流一概可以，所以很快我的手里就掌握了一大批吃“拼缝”饭的人。交哥们、套感情就是我的手段，只要他们光临我的家电商场，无论带不带顾客，我都赔尽笑脸，并用烟茶伺候，此番招待只有一个目的，那就是让他们感受到自己受重视的程度，从而增进彼此间的信任，带动更大的销售利润。

与吃“拼缝”饭的人打交道，光是攀交情是没用的，真正刺激以及维系这种合作最好的方式就是钞票，为此我没少和马老板费口舌，目的就是替这些吃“拼缝”饭的争取到最大的利益。想要马快跑，只能多喂草料，这是再浅显不过的道理了，倘若没有这些人的帮衬，那么这一部分的利润自然也就不存在了。所以大部分吃“拼缝”饭的都愿意和我合作，因为每次我给他们的回扣都是行业内最多的。大家都知道，我是个愿意和别人分肉吃的主儿，而在其他家电商场老板那里，他们只能喝到汤而已。

如此一来，我这里就成了“拼缝”人员光顾最多的家电商场，这些人在来之前都会打电话确定购买家电产品的总额和抽成，我便逐一选好价位适中的家用电器交代给不同的家电销售员。顾客对于这些“拼缝”的人，有的奉若神明、言听计从，所以这类人最好打发，基本来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了就是挑货砍价付钱。当然，也有的顾客对“拼缝”的人半信半疑，都喜欢多走几家看看价位。针对这种情况，我直接让家电销售员报出一个比电视进货价还要低的价格，毕竟电视的价格很透明，任凭顾客走到哪家商场也不可能再低于这个报价。至于利润，则从VCD和音响的价位中狠狠地敲上一棒子，反正VCD和音响的品牌都是独家经销，顾客无论去哪儿打听，都没有可对比的价位。

贪婪与良心的对责

我想的第二个办法是改变现有的一线产品，力求出奇出新，追求更大的利润，毕竟短时间内很难大踏步地提高销量，所以我只能在现有销售数量上创造出更大的效益。于是我大胆地创新，那段时间也经常往返于哈尔滨和沈阳之间，四处走访家电批发市场，寻找可替代且能产生高利润的家电产品。这时候的我考虑得更多的是利润，至于家电产品的质量，我却没有放在心上。

在家电产品的选择上我算是绞尽了脑汁，想在一线家电品牌上创造出更多的利润无异于痴人说梦，毕竟一线的家电品牌每个商场都有经销商，根本拿不到独家代理权，自然也就没有办法保证利润空间，所以我把目光锁在了那些少有人问津的低档货上。在那个年月，很少商场卖低端的家电商品，这属于一个空白的市场。所谓低端的家电商品，说白了就是各种翻新家电产品，其显像管、电动机以及电子元件都是用淘汰的旧货翻新组装而成的，但是所有的外壳包装都和新机一样，顾客若是不懂门道，根本瞧不出这其中的猫腻。

在低端家电商品的选择上，我只遵循两个原则：一是价格低廉，有足够的利润空间；二是名称的挑选，以英文包装为主，能够达到以假乱真的效果。还记得当时选的电视名称大多是东日高科、松一电子、东之科技等，其英文包装与正经的国外名牌仅有一两个字母之差。若是单看摆设的样机，连我都很难分辨这是李逵还是李鬼。在VCD的选择上，我也选择了一些高仿的擦边球产品，例如三星高科、LG新电子、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

菲利浦智能、索尼现代等。至于冰箱洗衣机，我更是选了一些西门子之声、L-G、南韩三星之类的擦边球。

当年昧着良心选择了这类擦边球的家电商品，一是因为马老板的步步紧逼，二是因为“拼缝”的迫切需要，这两者都需要足够的利润做保证，而我就成了这其中的一环。或许就是从那时起，我的底线被现实冲击得一退再退，甚至把我变得更加贪婪和市侩，为此我也付出了沉重的代价。现在看来，我之后的第一次创业失败也源于此。说到这里，或许有些朋友觉得我的经商之路顺风顺水，实际上我曾三次创业失败，每次都从千百万身家亏得一无所有。当然，这些都是后话，容日后再表。但无论怎样，这都是我经商中一个惨痛的教训。它也让我明白了一个道理：钱，还是要干干净净地赚；路，还是要平平坦坦地走。

在各种低端家电商品涌进家电商场后，我又对所有的家电销售员进行了一次培训。在那年月，低端家电商品之所以能够立足于市场，凭借的就是低廉的价格。但我并没打算采取原有的销售模式，我告诉我手下所有的家电销售员，这些低端家电商品就是我们商场主销的品牌，它们不是杂牌货，而是能够保证我们利润和奖金的洋品牌，这一点要深入到我们骨髓里，然后再传递给顾客同样的信号。

以当时的东日高科彩电为例，正常国产一线电视品牌21寸的进货价格都在1200元左右，其销售价格也都在1300元之内。我却让家电销售员将东日高科21寸彩电标价为1600元，努力用价格将其区别于一般的国产品牌，从而主打进口品牌的套路。实际上，一台东日高科的21寸彩电的进货价格只有700元左右，如此一来，其单台利润可达120%，最大限度地解决了短期内对利润点的迫切追求。

就这类低端家电商品而言，在当时的东北市场我算是将其扩展到最大利润空间的第一人。我摒弃了这类产品的原有销售策略，进行了二次拔高的特殊方式，这个想法的确很大胆，但确实创造了极大的利润空间。因为我洞悉家电市场的每一个环节，动辄花几千元购买家电商品的顾客更多选择的是质量和品牌影响力，而价位就成为他们衡量一个品牌的重要因素，每个人的心里都会有这种先入为主的潜意识，倘若能够加以利用，再采用一套完美的销售方式来推荐，那么将平凡的货品卖出几倍的价格也是水到渠成的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在看来，胆大心黑就是我成与败的利弊点。在我进军低端家电商品之初，包括马老板、王老板在内的所有人都认为我会继续实施低端家电商品固有的低价销售策略，但我从没想过一加一等于二的模式，一开始我的脑子里追求的就是一加一大于二的模式。如何在现有的资源中创造出更大的价值，这才是我要达到的目的。所以我手把手地教每一名家电销售员，如何将一台由废旧电子元件拼装而成的低端货卖出高于一线家电品牌的市场价格。

我想的第三个办法就是刺激销售，由于家电产品的特殊性，一般常规的促销手段是肯定不行的，因为家电产品属于换代产品，若不是家中的老旧电器淘汰老化，根本不可能购买新机。在当时的年代，家家的电器都是能用便用，能拖便拖，指望老百姓自行换购新机，存在极大的困难。在这种情况下，如何刺激购买力的膨胀且将这些购买力牢牢地控制在自己的手中，就成了最大的命题。

因为我经常游走于东北家电批发市场之间，所以我对家电批发市场颇为熟悉，也从中结识了很多商家。这些商家大小各异，可谓五花八门，有专门销售品牌电器的，有专门销售杂牌电器的，还有专门销售贴牌电器的。在当时，贴牌的翻修家电刚刚兴起，需要大量的废旧的电子元件，例如电视机的显像管、洗衣机的电机、电冰箱的制冷机等。闻得这个市场讯息后，我第一时间就把这类需求与自家商场的促销紧密地联系在了一起。

我很快便与一家专门销售贴牌电器的商家达成了长期的战略合作，他既从我的商场回收大量的废旧家电，又把翻新后的家电产品销售给我。在利欲熏心的驱使下，我们臭味相投、狼狈为奸，一起为了大把大把的人民币摒弃了良心。更为可悲的是，这些人民币并非装进了我的口袋里，而我却是这件坏事的始作俑者。因为在很长的一段时间内，我默默地承受了呈几何倍递增的心理煎熬。

在当时的家电市场上，以旧换新是一股让我始料未及的冲击波，我完全没有想到一个大胆想法的实施竟会带来如此大的利润。可以说，我是在那个年代第一个吃螃蟹的人，之后，私人性的、全国性的以旧换新便如同雨后春笋般冒了出来。时至今日，很多家电商场仍然搞着以旧换新的活动，我不知道他们的行为是否比我高尚，也不知道他们的方法是否会带给顾客便利。我只知道一点，那些淘汰的旧家电永远不会被摧毁，只要它还有二次利用价值，它就依然会浓妆艳抹，然后售到一个永远不知道秘密的顾客手中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有时候，一个人走上岔路，并非一时的疏忽或冲动，而是长期以来膨胀的私欲在脑海中作祟甚至指引。现在回头想想，我就是在那个时候把自己的私欲和贪婪放到了放大镜面前，然后无休止地扩大、扩大、再扩大。在那样一个私欲纵横的年代，在那样一个贪婪过度的年纪，我即便重走一次，也很难不重蹈覆辙。即便我日后因此而输光了全部家产，也很难改变这个历史的定向。道德和良心对于当时的我而言，只不过是一层一层被剥开的洋葱罢了，虽然会辣得泪流满面，但我只能随波逐流。

贪婪不是一种病，不过是一种极度渴求，但是贪婪一定要有度，在获取的同时要恪守自己的底线。世间万物皆可贪，但若过了底线、破了法度、闯了红灯，到头来贪掉的一定是自己的财富、事业乃至良心。我很幸运，当年的贪婪只是让我付出了倾家荡产的代价。这个过程就如同过山车一般刺激，让我从无到有，再从有到无，使得今日的我无时无刻不在用这个血淋淋的教训鞭策自己，毕竟这个世界是有轮回的，造下的孽终究是孽，即便天不收你，自己也难逃良心关。

经过一番整改，家电商场的利润就像打了鸡血的股票，在涨势上一路狂奔。马老板的脸上也露出了久违的笑容，绽放得就如同鲜花一般。人在顺风顺水收钞票的时候都会变得慈祥善良甚至厚道，马老板就是此中人杰，自此以后很长一段时间内，他换了一张和颜悦色的脸，偶尔还会和我称兄道弟。对此，我表现得很坦然，并非历练得宠辱不惊、刀枪不入，而是已经彻底麻木了。或许这就是真实的职场吧，让人无可奈何，或是器重，或是唾弃，唯有货真价实的利润才能确定一个人的位置。

我不记得这次整改最终给马老板带来了多大的利润，因为我的敏感点只在自己的口袋中，但有一件事情我很确定，那就是我最大限度地稳固了自己的位置，无论是磨刀霍霍准备对我痛下杀手的老板还是苦思密谋准备取我而代之的下属，他们都没能趁这个机会干掉我，而我付出的代价则是很长一段时间的良心煎熬。或许马老板承担了大部分的风险，但风险只是一时的，况且还有丰厚的利润作为回报。而良心的谴责则如影随形，它不会把你曾经的丑事昭告天下，也不会把你发迹的真相公之于众，它就像一个恶魔，每当一个个漆黑的夜晚来临的时候，它就会从你的心里突然蹦出来，然后不停地拷问你、折磨你。

自从马老板入驻商场后，我的收入就急转直下，电视天线的这笔收入没了，VCD碟片拿提成的这笔收入也没了，甚至连外出“拼缝”的时间

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

都没有了。我只能守着我的死工资安稳度日，好在零售电池这笔收入尚在，算是给了我些许安慰。不过我觉得这一切都是值得的，人的一生原本就是在舍与得之间来回地走过场，就如同升级打怪的游戏，我总要用些瓶瓶罐罐的东西来维系自己的地位，毕竟安稳之后才能获得延伸。对于当时的我而言，这个职位就是安身立命的本钱，有了它，一切都可以再创造，而失去了它，我将没有再玩下去的筹码。

或许我天生就是个不安分的人，内心深处总会涌动着一种渴求，永远不喜欢守着日子赚死工资，所以当我稳固了自己的地位后，我再一次动起了脑筋为自己谋起了私利。此时的商场早已经“改朝换代”，再想从电视天线或是VCD碟片销售中获得利益，无异于虎口夺食。对此我并不觉得遗憾，毕竟我曾从中尝过甜头，也分到了属于自己的那杯甜羹。我心里很清楚，这种特定时期和环境下的机遇是可遇而不可求的，它就如同是一朵昙花，它的美丽固然让人欣喜，可若是凋零了，也不会让人觉得遗憾。因为这个世界上如昙花的花随处可见，只要自己不是一个被蒙蔽双眼的人，那么迟早都会领略到它的芬芳。

费尽心思才稳固了家电商场经理的位子，我自然不再满足于电视天线、电池销售的微小利润。我始终都认为，人的胃口都是随着其生存的环境而增大的。我就是一个活生生的例子，欲望也好，贪婪也罢，总之，我始终都在孜孜不倦地追求着每一个环境中的利润点，我以此为乐趣，然后再一次一次地超越自己。直至最后，我甚至不再去考虑这个利润点是由哪些数字构成的，而更在意能否刷新自己之前的纪录。

作为一个家电商场手握实权的经理，能谋到的利益无疑是家电产品本身，于是我把目光转移到了家电产品上，从黑家电到白家电，从大家电到小家电，我仔仔细细地分析了一番，想要从中谋得私利，还要掩人耳目，这注定需要采取一系列稳妥谨慎的办法。我这小半辈子从未担任过任何公职，更没有做过人民的公仆。但我想，我那一段时光的思索和挣扎，绝对和那些以权谋私的官员没什么分别，都是一般急不可耐，都是一般抓耳挠腮，都是一般胆大心黑，都是一般损公肥私。

我把所有家电供货商的关系都仔细地梳理了一番，最后得出了一个结论，但凡正规品牌家电的供货商基本都无利可图。第一，其产品价格过于透明，利润点较低，能做的文章不大；第二，这些供货商都是驻外的分公司经理，想从他们的货品中捞钱比登天还要难，而且还要经过市、省、总公司等层层报批，流程多且效率慢，即便能批下来，也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会闹得满城风雨；第三，这些驻外分公司的经理也都牛气得很，个个摆着一副爱答不理的样子，在他们的眼中，我连个经销商都算不上，最多是一个高级打工仔，甚至觉得逢年过节给我发些鸡蛋、月饼之类的便能打发了。

正规品牌家电供销商无利可图，我倒不在意，毕竟这些正规品牌不是主销品，拼死一年也卖不了太多，就算给提成也都少得可怜，所以我干脆把目光锁向了那些杂牌家电供货商和贴牌家电供货商。这些人都是唯利是图、利欲熏心的老商人，常年浸淫商道，自然懂得互惠互利的合作道理，而且这些人的途径都比较私密，基本上不会把我从中谋利的事情说出去。可以说，他们是我当时最为合适的合作伙伴。

做出决定后，我开始寻找这一套思路的破绽，这是我的习惯。在很多决定性时刻，我都喜欢把自己当成假想敌，更喜欢去设想种种局面以及可能性，从中寻找种种破绽，然后再去完善自己的思路，直到自己满意为止。我从不介意颠覆自己的思路，即便推倒重来，一切归零。因为败在自己的手里，我最多丧失一些脑细胞，可若败在别人手里，那就需要金钱来埋单。

大部分人更习惯于把别人当作假想敌，或是低调地谋划，或是高亢地意淫，而我更喜欢把自己当作假想敌，只因为我才是这个世界上最了解自己的人，那致命的一刀永远都是自己插向自己的。在这种情况下，我可以很直观地去面对自己的优劣，我可以很谨慎地去分析自己的内心，甚至可以毫不避讳地去挖出自己的缺点，然后将自己“二次武装”，坚固得如同堡垒一般去抵抗对手的攻击。

对于金钱，活着的人永远不会停下追逐的脚步

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我特意走访了哈尔滨和沈阳的家电市场，所有对象都是杂牌家电供货商和贴牌家电供货商。我的目的很简单，就是每件家电产品都必须有我的回扣，无论大家电还是小家电，无论黑家电还是白家电。对于接受我的条件且能提供给我满意回扣的经销商，我都建立了长期的战略合作。而对于一些舍不得利润的经销商，我则将他们永远地拉进了黑名单。这类人我从不同情，因为一个不懂得互惠互利的商家、一个金钱至上不懂得舍与得的商家，注定是要被抛弃的。

一般人拿回扣都是从自家的口袋里掏，所谓羊毛出在羊身上。可我从未想过把这一份回扣算在自家的商场中，我只需要马老板赋予我的权力，并不需要他为我的贪婪埋单，所以我动了些歪脑筋，让每一家谈妥合作的家电经销商都头疼不已。我一般的套路都是先跟家电经销商玩命地砍价，当一个很为难的价格谈妥后再与这些家电经销商谈我的回扣，而且注明这部分回扣必须由家电经销商支付，不能计在家电产品的进货价格内，这也是很多经销商拒我于门外的原因所在。不过没关系，喜欢薄利多销的大有人在，我倒乐得一家家去寻找。

在这个过程中，数不胜数的家电经销商都建议我做高家电产品的进货价格，从而将这部分回扣算计到商场的支付货款中，更有一些相交甚密的家电经销商为了讨好我，在自己支付一笔回扣的基础上，还配合我做高进货价格让我再从商场的支付货款中多得一笔。对此，我都毫不犹豫地拒绝了。虽然马老板算不上什么好老板，但我有自己的底线，我能分得清远与近。无论怎样，马老板都是付我薪水的那个人，我没道理再从他的餐盘中分上一杯羹。换句话说，我就是不想算计到他的头上，也算是对他给予我这份工作的一个回报。

家电产品的回扣往往都是随价格波动，例如小家电类的收音机、电风扇等，回扣基本在每台5～10元之间，而大家电的回扣则是在10～200元之间。仅以电视机为例，当时21寸的杂牌电视机，每台我能拿到20元的回扣；25寸的杂牌电视机，每台我能拿到30～50元的回扣；29寸的杂牌电视机，每台我能拿到50～100元的回扣；34寸的杂牌电视机以及大型号的背投电视机，自然有更高的回扣。可以这么说，在当时我管理的家电商场，每售出一台家用电器，无论什么品种以及型号，除了马老板的利润外，都将有我的一份回扣。

我做一个最简单的说明，大家就知道每件家电商品的利润分配了，例如一台杂牌的21寸电视机，它的批发价只有600元，而成本价则是550元。这个货品到了马老板的商场，其销售价格可以高达1200元，这其

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中的600元就是马老板的利润，而我的回扣则是从家电供货商的50元利润中抽取20元，剩下的30元才是家电供货商的利润。在这个金字塔的顶端，马老板的利润坚不可破。至于我和家电供货商，只能躲在金字塔的下端彼此分享那份差不多的微薄的利润。

由于这类杂牌电器和贴牌电器在手续上不合法，使得马老板不敢大规模囤货，所以每月我都需要跟各种家电供货商订上几次货。很多人碰到这种情况都嫌麻烦，基本都是记下数目月底统一结算，可我每次都要求单独结算，即便再烦琐，我也要求家电供货商在发货的当日将回扣汇入我的银行卡中，这样既可以剔除不守信的家电供货商，又可以避免很多意外发生。毕竟钱只有揣在自己衣兜里才算自己的，我决不允许自己辛苦赚来的血汗钱变成自己懒惰或是大意的赌注。

马老板的家电商场虽然不是这个城市中规模最大的，但销售的种类却很齐全，这也给我提供了肥沃的土壤。尽管是家电商场的淡季，但我从不发愁自己的回扣，反正大家电、小家电通通都有我的回扣，无论卖哪一种，都可以保证我的利润。即便到了最热的七八月份，电视机、VCD之类的黑家电卖不动，那也没关系，毕竟还有电冰箱、电冰柜、空调之类的撑门面。例如物美价廉的电风扇，那更是老百姓的最爱，生意火的时候一天卖个百八十台都很轻松。别看只有百八十元的售价，那其中每台也有我10元以上的回扣呢。

在随后的几个月份中，我每个月都能拿到几万块的回扣，多的月份甚至可以拿到近10万元。现在想想，那几个月应该是我这一路走来赚钱最容易且最痛快的了，每天都会有几百甚至几千元的回扣打入我的银行卡中，使得我在那一段特殊的日子里，每天一睁开眼就盘算今天能够收入多少，然后再美滋滋地将银行卡插入自动提款机中去查看里面的数字变化。对于我而言，那是一段值得回味的妙趣人生。

如果要我对那一段时光的自己做一个评价，我想“利欲熏心”这四个字便是最恰当的概括。在我18岁成人礼的那一年，金钱蒙蔽了我的良知，并占据了我的全部思维，使得我现在回想起那一段时光，都会不由自主地闻到一股子发了霉的铜臭味。这就是我蹚过的路，这就是那个让我不择手段满足私欲的青春年代，没有校园的纯真，没有恋爱的浪漫，甚至没有父母的庇护，我就像一个破壳而出的幼雏，在尔虞我诈的商海和铜臭所交织的利益网中蹒跚地挣扎着。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于金钱，活着的人永远不会停下追逐的脚步，马老板就是一个活生生的例子。尽管我已经给他创造了极大的利润，但他仍不满足，时不时地便会敲打我一通，或是笑眯眯地话中有话，或是恶狠狠地直言不讳，总之，每一次交谈都会让我如芒在背，坐立不安，使得我不得不费尽心思整天去琢磨如何才能提高利润。那一年，我活得很累，那是一种心力交瘁，那是一种惶惶不安，以至于我小小的年纪便长出了些许白发。曾有很多人都建议我去染发，但我仍然无动于衷。我心里清楚，这是我成长环境中的一种特定轨迹的见证，即便我把白发染黑，也不可能将自己的心绪抚平。

从本质上说，那时候的我与马老板没有什么不同，都有一颗追逐利益的心，或许我内心的贪婪还远在马老板之上，所以我理解他，并没有太大的抱怨。这就是商海的常态，其中能免俗的商人不多，为了保住这一份工作所带来的丰厚回报，我只能不遗余力地榨干自己的价值，去迎合马老板的诉求和信任。逆水行舟固然是一种壮举，但对于当时的我而言，顺应大势才属上策。所以，在金钱面前，我收起了自己的骨气和底线，毕竟我的生活里还有父母，我不在意自己是否会担负一个奸商的骂名。对于当时的我而言，能让父母在大难之后享受一种丰富的物质生活才是我最大的价值体现。

想再从目前的家电产品销售结构中寻找足够大的利润点，简直比从石头里攥出水还要难得多，毕竟市场的需求和产品的利润已经达到了极点，无奈之下，我只得把目光锁向了家电产品的售后。在那年月，品牌家电都有各自的产品售后维修中心，基本上是和产品销售分开的独立机构。但是马老板的商场里卖的大多是“三无”的贴牌家电和杂牌家电，这些家电批发商压根没有能力在下属的市县做产品售后维修，所以马老板便在自己的商场里设立了一个综合家电产品售后中心，毕竟卖的都是质量较差的家电产品，若是没有自卖自修的能力，那一准儿会被抬回的各种家电产品“砸”死。

在传统家电厂商和经销商的观念中，售后服务就是一个赔钱的机构，但又不得不设立。毕竟家电产业卖的是商品，只要是商品就没办法保证百分百的开箱合格率，无论是对国内外品牌还是“三无”产品，这都是一个无法逾越的鸿沟，不过是开箱合格率的高低罢了。一般情况下，家电产品的售后都有三重标准：一是一个月内发现产品质量问题可以换货；二是一年之内发现产品质量问题可以保修；三是五年之内发现产品质量问题可以维修。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

保修和维修虽然只有一字之差，但服务的概念却是天壤之别。对于消费者而言，保修才是消费者真正能够享受到的权利与实惠，它意味着此家电产品所有的换件费用和维修费用都由厂家埋单。而维修只是哄骗消费者的一句口号，它意味着家电产品所有的换件费用和维修费用都由消费者来埋单。这只是厂商打出的一个幌子罢了，它的功效和街头巷尾的私营家电修理部没什么分别，同样都需要消费者埋单。

由于商场里经营的大多是“三无”产品和贴牌产品，所以质量根本没有足够的保证。每天涌动在商场中的一部分人就是来换、修家电产品的，为此我特意在家电商场的门口派了几名售后人员，专门负责拦截这些要求售后服务的顾客。毕竟售出的家电产品再被抬回来是一件很不光彩的事情，很大程度上还会影响家电商场的正常销售，造成负面影响。无奈之下，这些满腹牢骚的顾客只能被带领并抬着自己准备换、修的家电产品走进偏僻的侧门，然后直接送往我们私下设立的综合家电产品售后中心。

所谓综合家电产品售后中心，其实就是个只有几名员工的小作坊。在这几名员工中，只有两个真正懂得家电维修技术，只能维修一些基础性的家电问题，倘若涉及一些大的家电元件或是技术等级高的难题，那就干脆打包返回上一级批发商处处理。按常理，一个家电产品售后中心肯定是以技术性的员工为主力，但在我们这个特殊的综合家电产品售后中心，懂家电维修技术的两名员工就是个摆设，因为他们无法创造出附加的价值。

综合家电产品售后中心其余几名员工，都是我精心挑选并培养出的骨干。他们都是机灵百倍的人精，懂得安抚消费者的情绪、懂得窥探消费者的内心，并有能力将这普通的售后服务变成一次重新获利的机会。没有人会比他们更明白自己的身份，他们就是那种隐藏在暗处的刺客，瞄准时机就会快速迅猛地宰上一刀。

总体而言，售后客服是所有行当中最费力不讨好的机构，无论再难听的话都要笑脸相迎，无论再粗鲁不堪的客户都要小心伺候。对于家电产品的售后维修更是如此，谁也不愿意花费大笔积蓄添置的家电出现质量问题，更不情愿雇车求人将其送回售后维修中心进行二次修换，所以这类客户往往满腹牢骚，抱怨不停，遇到性子急、脾气大的更是扯着嗓子吵骂，以此来发泄心中的不爽和怨愤。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

俗话说，兵来将挡，水来土掩。综合家电产品售后中心的几名员工就是专门应付这类人的好手，甭管客户有多大的抱怨，一律都是客客气气热情周到地安抚。在这一点上，他们一度是我的骄傲。在我的培训体系中，他们谦恭却不卑下，客气却不心软，总能将暴怒的客户处理得服服帖帖。还记得当年我灌输给他们一套理论，那就是当找上门的客户将口水喷到你脸上的时候，一定不要擦，而是面带微笑地等口水自然风干，不然就是不给客户面子，更无法成为一名优秀的售后客服。

在家电产品的售后服务过程中，我注意到了两个细节：第一点是此类人群的构成。一般购买“三无”产品和贴牌产品的顾客都是农村客户，他们进城一次修换家电产品很不容易，往往都是以快修快换为主，根本耽搁不起，生怕产生多余食宿的费用。他们的这种诉求，正是一个可以大加利用的好机会。第二点是此类人群的心理。农村客户购买家电产品是一项很大的开销，他们从情感上很难接受新购买的家电产品就要被拆开修理，这就仿佛田里的秧苗被拔掉一般让他们心疼。面对他们这种传统的观念，这又是一个好机会。

有以上两点做支撑，我便给我的家电售后客服人员灌输了一套完整的应对方案：先是热情安抚，然后同情遭遇，获得信任和认可后再大力向客户推荐其他品牌的家电产品，所推荐的家电产品未必好，但是价格一定是高过先前购买家电产品的价格，目的只有一个，千方百计地让客户掏钱补差价。一般情况下，大部分客户都会选择这种解决方案，毕竟他们对先前购买的家电品牌已经丧失了信任感，无奈之下，他们只得把新的希望寄托在另一种家电品牌上。

尽管看上去这只是一次普通的售后客服，但其中蕴藏的利润却不可小觑。仅以一台21寸彩电为例，客户购买时的价格是1200元，它的进货价格只有600元，其利润是600元；如果该产品出现质量问题被送回综合家电产品售后中心，想换一台其他家电品牌，那么至少要再次添补差价200元，至于新换的家电品牌的进货价格，肯定低于先前客户购买的家电品牌的价格。如此一来，这一单商品的利润无形中就增加了200～300元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“小割肉鬼”的由来

在我所接触的领域中，这种方式屡见不鲜，无论是国内外的品牌还是“三无”产品，无论是数码产品还是电子产品，其背后都存在一些顾客看不到的角落。任何一个生产厂家以及经销商，都做不到完全光彩，毕竟那些被返回的产品以及被修复过的元件都有自身的价值，谁也没有勇气将如此巨额的产品丢入垃圾箱中。它们不会被销毁，而是被“浓妆艳抹”后再次推到市场销售的第一线。

不可否认，我把一个原本应该搭钱的售后维修变成了二次谋利的销售，但同时我的人生中从此留下了这么肮脏的一页。在那样一个花样年华的岁月里，我就犹如一只躲在角落里的硕鼠，恨不得把所有顾客的骨髓都吸得啪啪作响。更为嘲讽的是那一堆堆钞票落入的竟然是别人的口袋，而我却要为这种龌龊的勾当背负数十年甚至更久的良心拷问。每当我回想起这一段往事，我没有自豪，没有欣喜，有的只是一种荒凉的内疚感，慢慢地浸透全身，然后直击心房。

从某种意义上讲，我是个没有信仰的人，我在大部分生涯里都以金钱为荣。在我的思维里，这不仅仅是一种谋生的手段，而且是一种深入骨髓的本能。或许是家境锻造了我，或许是窘境浸染了我，我这一路急匆匆地走来，竟然很少有时间去审视自己的步伐。我不知道别人行走的步伐是否轻快，但我却很清楚我走的每一步都很沉重，包裹了贪婪，它里面包裹了欲望，坠得我的脚印一步比一步深，直至陷入泥潭中拖垮整个身体。

在顺境中如意的人只喜欢朝着前方一路狂奔，而在逆境中落败的人才会想起去认真地看一看自己走过的路。有时候，我们的步伐真的太快了，快得让我们每个人都忘记了审视自己。人生就是一个不停的变量，每个阶段的结果都是用双脚踩踏过的痕迹，这些痕迹不可能都是直线，这就需要随时去发现并修正。很庆幸，时至今日的我再次将自己的痕迹拉到直线，但是当初那些弯曲不堪的痕迹仍旧停留在我的耻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

辱柱上。我很后悔没能早些看清这一点，以致自己坠入自己所设置的陷阱中。

或许很多人会问，我在家电商场中使用这些赚快钱的缺德手段是否会影响家电商场的信誉度，这个答案是肯定的。这是一种非常规的谋利手段，自然不是长久之计。对于我而言，它只是我在一个特殊时期保住饭碗的策略罢了。况且我也从未想过将自己的前途与马老板的家电商场捆绑在一起，它只是我的一个跳板，而我终将踏入一片更为广阔的空间去历练自己。既然马老板交给我一个不可能完成的任务，那我也只能不择手段地去满足他的私欲。至于他这个家电商场的命运如何，则完全不在我的考虑范围内，我只不过需要一些时间和空间，等到羽翼丰满的那一天，无论这个家电商场是死是活，我都不会有任何的留恋和不舍。

尽管给马老板打工让我身心疲惫不堪，但我每月也都能从中获利不少。我当时天真地认为，衡量一件事情所付出的辛劳是否值当，就是看最终的回报是否丰厚，单单就这件事而言，单单从利益角度考虑，毫无疑问我是个赢家。只可惜，我当年的思维模式过于简单和市侩了。我忽略了至关重要的一点，那就是千万不要泯灭自己的良知。很多时候我们想想便能发现，原来赚钱的方式有千百种，可良知却只有一个，一旦将其抛弃，即使用再多的金钱也无法洗净烙刻在上面的污点。

随着地位的逐渐巩固，我也迎来了新一年的春暖花开。对北方人而言，夏季是一个颇受欢迎的季节，它没有冰雪的覆盖，它没有寒冻的侵袭，有的只是温暖的阳光和明媚的心情。我也喜欢夏季，但与冷暖无关。在我的思维里，这就是一个收获的季节，它蕴藏着巨大的商机，流通着数不清的钞票，而我能做的就是放开胆量，用自己细腻的思维和勤劳的双手不停地赚取利润。

由于家电商场的工作占据了我大部分时间，所以我只能将捞钱的时机定在每天的清晨和傍晚。如果你问我年轻时印象最为深刻的两件事是什么，我的答案一定是早起和晚睡，因为那是我生命中精力最为旺盛的一段岁月。那时候的我不知疲倦，不辞辛苦，如同打了鸡血一般披星戴月。心中的梦想和手中的钞票支撑着我熬过了每一个日月交替，它们就像一根无形的鞭子，每当我松懈偷懒的时候，就会狠狠地抽打在我的身上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

想要在清晨和傍晚赚取钞票，就一定要扎在密集的人堆里，因为有人的地方才会有潜藏的消费商机。无论在哪个年代，无论在哪个城市，早晚的市集一定都是人最为聚集的地方。光顾这里的人形形色色，个个都是潜在的消费者，每个人的衣兜里都或多或少揣着钞票，而如何刺激他们的购买力则要靠自己的脑筋和智慧。这就好比一个潜力巨大的金藏，谁都可以扛着锄头来挖，只是有的人挖得正，有的人挖得偏罢了。

之前我在夜市中卖服装狠捞了一笔，所以这次我动的仍是这个念头。此时的我已经有了丰厚的积蓄，自然要大干一场。当夜市的摊位开始招商的时候，我便一口气租下了20个相连的摊位，我准备打造夜市最大的一个服装摊位，形成快速销售的规模效应。后来的事实证明，我的这个决策是正确的，至少在当时，我这种“大跃进”式的销售收到了非常好的效果。对于我而言，这更像一个赌注，既是对我内心诉求缓和的一个赌注，也是对我人生历练提升的一个赌注。

现在回想起来，我的很多习惯都是那个年代赋予我的财富，例如我至今也很少浪费自己的时间，我总会给自己布置好一个又一个的任务，然后再近似变态地督促自己拼命完成。也许有些人觉得上了一天班再去夜市捞钱已经很劳累了，但对于我而言，那还远远不够，我更乐意从这为数不多的睡眠中再抽出几个钟头去拓展自己的财富。我可能天生就是闲不住的人，即便被强制关在家里睡懒觉，那也一定会早醒，然后仔细盘算着该如何利用这一段时光。

我从来没有在早市做过生意，为此我特意起了几个大早去早市闲逛。几天下来，我倒发现了不少商机，只可惜都是些只能挣蝇头小利的行当。也难怪，这早市原本就是件小利薄的场所，多是些花草鸟虫以及特色吃食的小买卖，除了一些日常用品外，倒也有一些服装摊位，可大多卖的都是过时服装和二手服装，摊贩仅仅把这里当成甩卖库存的场所，压根没有将其变成盈利的宝地。

能否在早市中依托服装摊位赚钱，并获取等同于夜市的利润，这是我那一段时间反复琢磨并思考的事情。我不惧怕失败，但我憎恨劳而无功。衡量再三后我决定尝试，我坚信只要我的商品够大众、够便宜，我就能够保证收回成本，即便亏损了，那也没关系，毕竟卖不掉的服装仍旧可以拿到夜市去“消化”，请来的人工也可以灵活应用，随时都可以按照我的盈亏留用或是辞退，最多我搭上一些早市的摊位费。如此算来，也算以小博大了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

虽然是做同样的生意，但也要根据不同的环境和条件去制定相应的营销策略，因为这个世界上没有一成不变的套路。所谓活泛，就是要活心泛脑，心中的盘算和脑中的律动完美结合在一起，方能将主动权把控在自己的手中。这就好比口渴的时候我们的本能就是喝水，但却很少去想这时候吃个水果会不会更有营养，喝上一杯热茶或冷饮会不会更解渴，这就是我们的惯性思维。在这种情况下，你是否有勇气去打破它，你是否有能力去颠覆它，这便是一个命题。

在夜市我租下了20个相连的服装摊位，是为了形成快速销售的规模效应，可是这个方法却很难适用于早市。因为夜市就是一条通透的长街，而早市的地形环境却很复杂，其入口和出口则分别遍布在好几个街头巷尾，无论我在哪一段租下相连的服装摊位，都会有顾客光顾不到的可能性。如此一来，我就要损失近三分之一的客流量，其利润自然也会大打折扣。为了解决这个难题，我只得选择了一个最笨拙却又最有效的方法，那就是在每一个街头巷尾的出入口都租下一个服装摊位，形成四角八通的合围之势，只要来光顾早市的顾客，都必须从我的服装摊位前通过，我可以接受顾客不买我的商品，但绝不允许顾客瞧不见我的商品。

搞定了早市和夜市的摊位，我开始筹措商品的定位和加工。由于之前加工销售的男士T恤在夜市中供不应求，所以这一次我仍旧主打男士T恤。第一是因为男士T恤款式简单，易于加工；第二是我积累了男士T恤的成功销售经验，可以避免走很多弯路。与曾经的拮据相比，此时的我可谓财大气粗，用生意人的话来讲，那就是兜里有货，心里有底。有了这一层保障，我自然不再满足于家庭式小作坊的加工，况且我还有数十个早、晚市的服装摊位做支撑。有了这些便利条件，我干脆打起了与服装厂合作的主意，既可以保证我的货源充足，又可以降低我的加工成本，可谓一举两得。

众所周知，一件产品的流通需要层层程序，从加工出厂到省级代理，再到市级代理以及乡、县级代理，其产品必定会被层层加价，每级代理都需要保证各自的利润空间，这就使得代理层次越低，其利润空间就越小。一般人碰到这种情况，往往会针对自身的条件和能力去选择能够驾驭的代理层，而我天生就是个不按常理出牌的生意人，我无法容忍自己处于利润金字塔的底端。换句话说，我对利润空间的追求可谓孜孜不倦。举个最简单的例子，购买一根最普通的火腿肠，大家都习惯性地去了解它的市场销售价格，而我则会考虑这根火腿肠的成本

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

核算，它到底含有多少肉质？又掺加了多少淀粉？它的成本有多少？它的利润空间又有多大？我用同样的价钱去购买原料，到底能够做出多少根口味相同的火腿肠？

或许个性使然，从做服装生意开始，我就思索着如何将利润最大化，这次与服装厂合作，我更是把心里的算盘珠子拨弄得啪啪直响。为此我特意考察了市内大大小小数十家服装加工厂，从人数规模到生产效率，从口碑质量到信誉保证，我将其一一列入表中，并标注各家的优劣势以备筛选，最终我选择了一家规模并不大的服装加工厂作为合作伙伴。其实从条件来看，这家服装加工厂的规模和效率并不出众，但却有其可取之处。因为规模、效率出众的服装加工厂大多不缺订单，而且加工费用偏高，在匆忙赶制服装的同时很难保证产品质量，倒不如选择规模、效率较小的服装加工厂，一来可以节省加工费用，二来更加注重产品的质量。

在生活中，我们往往会面对很多次选择，其中，好高骛远便是人性的弱点，因为臻善臻美的诱惑太大，往往让我们忽略了这个选择本身是否适合自己的诉求。水晶鞋固然漂亮，但未必合每一双脚，棉布鞋固然平庸，但未必穿得不爽。所以说，选择一个正确的决定最为重要，为此我们要抛弃很多，虚伪、奢望、自满、误判等都是前进路上的绊脚石，它们会拔高我们的期盼，它们会蒙蔽我们的思维，从而让我们付出更多、更大的代价。

事实足以证明，这家规模、效率并不出众的服装加工厂完全满足了我的所有诉求，它视我为上宾，不但压低了加工费用，还小心翼翼地处理好我的每一笔订单。对于合作者而言，这是一种愉悦的享受。如果当初我一味去追求规模效率出众的服装加工厂，那么待遇可想而知，我非但压不低加工费用，还要赔笑脸托关系请求厂家先行处理我的订单，毕竟吃饱饭的厂家的口味都刁钻，只有那些食不果腹的厂家才会恪守服务理念。

之前去东北各省市为家电商场挑选供货商的时候，我便为夏天的大展手脚做好了准备，为此我曾走访了大大小小的布料批发城，所以谈好服装加工厂的合作后，我就马不停蹄地奔向了周家。周家是哈尔滨附近的一个城镇，其经营的布料品种齐全，价格低廉，自然也就成了我的首选目标。想当年，周家布料大市场的大小老板几乎都认识我，并非因为我是多么大的主顾，而是因为我把布料价格压得不能再低。大家都知道，跟我做生意赚头不大，慢慢地都从殷勤变成了怠慢，还给

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我起了个“小割肉鬼”的绰号，寓意与我做生意就如同割肉一般。对此我倒无所谓，生意人压根就不怕被扣上精明的帽子，只要这个评价不影响我的诚信，我都把它当成一种赞美来接受。

我选择布料只看两点：一是结实耐用，符合大众需求；二是价格低廉，满足利润空间。很快，我就从一个门外汉变成了老江湖。一卷布料足额多少米？一卷布料能做多少件成品？一卷布料加工后能有多少废料？一卷布料经过服装加工厂的机器抻拉后又能多做多少成品？一卷布料抻拉到何种数值为最优……总之，诸如此类的问题我都心知肚明，无论是布料供货商还是服装加工厂，都不敢轻视我。大家都知道，我就是个小人精，倘若当着我的面耍心眼，那一准儿会吃瘪。

我的欲望没有止境

一般人在服装加工厂下订单后，往往只盯着成品，而忽略了一些生产中的边角废料。实际上，这些边角废料都是服装加工厂的另一种收益，虽然当时我不清楚服装加工厂会把这些边角废料卖到何种地方，但我坚信这些边角废料一定会被二次利用，所以我要求服装加工厂把我每卷布料加工后的边角废料都打成包，我要将其另做他途。对于我这个破天荒的要求，服装加工厂的老板显得既无奈又哭笑不得，毕竟在他从业的十多年间，还从未见过我这种斤斤计较的人。

我曾经和一些服装加工厂退休的老师傅们有过合作，很快我就打探到了关于边角废料的销售途径。原来这些边角废料都会被销到外省的再生棉加工厂，经过漂白铡碎后用弹花机弹成再生棉，然后再制成各种劳保用品，例如手套、口罩等。由于我收集的边角废料很有限，加之外省的再生棉加工厂相隔较远，使得我不得不放弃了将边角废料远销的念头。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

既然不能省外销售，那就干脆就近处理，为此我筛选了很多行业，最终将目光锁向了布绒玩具厂。这种布绒玩具厂所生产的玩具大多采用淘汰的边角废料，利用手工智慧再制作成各种类型的玩具出售。我原本打算将这些边角废料按照市场价格出售给布绒玩具厂，可是这家布绒玩具厂的规模很小，属于家庭式作坊，资金流动很成问题，很难做到一次性付款清单，无奈之下，我干脆提出了一个以货换货的方式，那就是用我的边角废料来换取等价的布绒玩具。对此，布绒玩具厂的老板也是欣然接受，如此一来，既可以处理一些积压库存，又可以置换一些新鲜的边角废料，可谓一举两得。

我满心欢喜地将置换来的近千只布绒玩具放到了家中的仓房中，无论怎样这都是一笔财富，我相信以我的头脑和经验将其贩卖成钞票压根不成问题，我所需要思索的就是如何将其进行利润最大化的销售。一般人遇到这种情况都会迫不及待地将其低价处理，生怕不能将之变现。而我则恰恰相反，非但不会把这些东西低价处理，反而准备将其扩大价值。在这之前，我宁愿让它们栖身于仓库之中，直到我想出一个绝佳且可行的办法来。

在与布料供货商和服装加工厂打交道的时候，我很注重法律意识，每一单合作我都将其形成纸质合同，其中明确地规范并约束了彼此的权益和责任。在那个法律意识淡薄的年代，在我18岁的那一年，我已经走入了律师事务所并支付了价格不菲的律师费，就是为了保障我每一纸合同的权益。在我看来，那些把胸脯拍得啪啪作响且慷慨激昂的口头保证远远不如一纸安静低调的合同靠谱，我更喜欢白纸黑字所带来的安全感，因为它代表着法律和公正，能让我最大限度地保证自己的权益不受侵害。

由于自行购置布料，又与服装加工厂签下了大规模的订单，使得产品的成本降到了最低，平均每件男士T恤的成本价格还不足10元钱。对当时的市场而言，任何一件男士T恤的进货价格都要在25元左右，其市场销售价格也都在40元左右，我即便以每件30元销售，其利润空间也可以达到200%。更为关键的是我的低廉售价可以最大限度地保证市场占有率，谁若想和我打价格战，那一准儿会死得很惨。从某种程度上讲，在当年的早、夜市中，在男士T恤这个领域，我算是一个名副其实的大佬。

有好的货源并不意味着能发财，销售才是至关重要的环节，如果说创造产品是一种本能，那么销售产品就是一种本事了。行走商海十几

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

年，我见过太多具有创造性的企业，其中不乏优秀的人才、好的创意以及好的产品，但是它们唯独缺乏的就是好的销售。如何将手中的产品兑换成满额的钞票，这是所有企业和个人都不得不面对的一个难关。所以说，一个好的销售团队往往决定了一个企业的生存走向。无论是我个人当初的小试牛刀，还是后来形成的公司以及集团，我始终都坚信这一点。

我在早市和夜市中租下了数十个服装摊位，这就要求我必须配备足额的人工负责销售。对于我而言，雇用数十个销售人员并不成问题，毕竟想赚外快的大有人在，可这件事难就难在如何去管理这数十个销售人员，同时还要调动起这数十个销售人员的积极性。除此之外，我每天还要负责收款记账，协调各摊位间的货物，这些都是令人头疼的问题，那时候的我恨不得能够具备分身术，将每一处的事务都处理妥当。

想要在现有条件下飞跃，首先就要摒弃常规的思维模式。既然我没把握协调好数十人的队伍，那我干脆缩小协调的人数。我选择的办法是分别在早夜市中各雇用五名销售小组长，再由他们负责雇用、管理各自的销售人员，我只负责与这五名销售小组长对话，其雇用权、销售权都由这五名销售小组长做主，他们可以选择自认为能够胜任的销售人员，然后再分派到各个服装摊位处。

为了调动销售小组长以及组员的积极性，我采取的是多销多得、少销少得、不销不得的奖励策略，所有销售人员都没有底薪，每卖出一件男士T恤，销售小组长可分得2元的提成，销售人员可分得3元的提成，谁想多赚钱，那就得玩命地销售。我需要我的每一名销售人员都明白一个道理，这里没有大锅饭，这里没有平均主义，这里只有一锅煮得沸腾的肉，谁想要吃肉，那就凭本事来拿。谁若连汤都喝不到，那对不起，请换一口锅，我这口锅不养闲人。

除此之外，我还与每个销售小组长签订了一份合作合同，里面明确规定了很多考核条款。每名销售小组长都需要向我交纳3000元的保证金，如果在销售过程中，个别销售人员私自扣留货款闪人，那么这部分损失就要由分管的销售小组长来承担。如果在销售过程中，个别销售人员请假或擅离职守导致服装摊位歇业，那么100～500元的罚款也由分管的销售小组长来承担。如果在销售过程中，个别销售人员周销售业绩低于50件，其销售人员将被辞退，销售小组周销售业绩低于400件，其销售小组也将被撤销。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在早夜市的销售中，每个摊位我都会配备20件男士T恤，每当早夜市结束时，我会与各销售小组长进行统一清算并盘点库存，决不让货款在销售人员的手中存留太久。如果个别摊位销售状况良好，未到散场时便需要补货，那也需要现款补货，这样既可以保证每个摊位20件底货的清算，又可以控制销售人员手中的货款。除此之外，我每天都会与销售小组长进行分成结算，我习惯把一叠叠钞票拍在他们手中的感觉。对于双方而言，这就是一种诚信的激励。

为了方便调货，我特意在早夜市的附近租了两家民宅作为仓库，专门置放加工好的男士T恤和出摊用的铁架子。每天早晚我都会风雨无阻地出现在仓库门口，等待销售小组长带着各自的销售人员前来提货，那些日子里我不惧夜晚的酷暑难耐，更不怕凌晨的瑟瑟风寒，只怕遇上暴雨，这种糟糕的天气往往意味着失败，它阴霾的不只是天气，更多的是收入。

在那段日子里，天气预报成了我每天都要温习的功课，即便连绵细雨，我也会带着我的销售人员拼杀在第一线。对于我的苛刻，他们会觉得我不把他们当人看，但是他们却很少有牢骚和怨言，因为我都没有把自己当成人看，我的眼里只有钞票。在这种情况下，他们只得追随我的脚步，甚至比我跑得还要快，因为他们明白，落后一定会被淘汰。

其实有些时候我也心疼这些替我卖货的伙伴，那一张张脸庞满是对现实的不甘以及对理想的期盼，每天凌晨和傍晚，他们都要离开睡暖的被窝来到我的面前，再推着三轮车将出摊用的铁架子和满包的货物载到自己负责的摊位处叫卖，然后赚取这一天之外的劳动收入。从某种意义上讲，我敬佩他们每一个人，从他们每个人的身上我都能看见自己的影子，所以我没有怠慢过任何一个人，更没有因为自己的老板身份而趾高气扬。在我眼里，我们都是同类人，只是我有幸跑到了前头而已。

由于早夜市都需要亲力亲为，所以我再次过上了那段每天睡眠不足4小时的生活，每日早晚我都会挎着满满一腰包零钱，再背着几本厚厚的账本穿梭在各个摊位之间，那副模样活脱脱就是一个小倒爷。哪个摊位缺少零钱了，只要一声召唤，我就屁颠屁颠地跑过去伺候着；哪个摊位货源不足了，只要一声召唤，我就蹬着三轮车回仓库去取货。总之，我就是那万能的螺丝钉，哪里需要哪里钉，只要能把销量提上去，我宁愿给所有人当伙计。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在销售人员眼中，他们也有一份独特的阴晴表，而我的喜怒就是阴晴表的全部。所有人都知道我是个爱憎分明的人，平常无论怎样开玩笑，我都会笑眯眯地配合，没有任何的架子，甚至可以在一起称兄道弟。可若涉及销售业绩，我的脸就会冷得很可怕，非但不苟言笑，而且目光咄咄逼人。这时候的我没有交情，没有玩笑，只有一丝不苟的严厉，无论关系多密切，无论相处多融洽，只要销售业绩不达标，那也只能走人。

我曾经跟我的每一名雇员都开过类似的玩笑，我时常会把自己比喻成一只笑面虎，我愿意跟随在每一个人的身后，如果谁掉队了，那就会见识到我兽性爆发的一面。在那一刻，没有温情，没有怜悯，只有血淋淋的牙齿和恶狠狠的咬嚼，我会毫不犹豫地吃掉他在我这里的前程。有时候，商海就是丛林，要么你跑得比别人快，要么你武装得比别人强大，否则你就免不了在前行的路上被遗弃。

为了不被我扫地出门，为了让自己的腰包变鼓，几名销售小组长起早贪黑地带领着各自的销售人员拼命地创造销售业绩。如此一来，他们每天在早夜市中平均都可以销售出200～300件男士T恤，每件男士T恤的利润都在20元左右，我每天的纯利基本都能保持在5000元以上。犹记得有一天还创下了卖出520件男士T恤的纪录，这在我当时所生活的县级市中，已经算很了不起的业绩了。

在每天进账大把钞票的同时，我又把目光转向了别处。每晚在夜市中忙碌的时候，我都会抽空去烧烤摊吃上几串羊肉串，一来可以歇歇脚，二来可以解解馋。望着烧烤摊前络绎不绝的人潮，我突然闪出了一个念头，我干吗不自己弄一个烧烤摊，凭什么眼巴巴地瞧着别人把这块肥肉吞进自己的肚子里？不行，我得想办法伸进一只勺来，说什么也得在这快消品行当里分上一勺羹。

我是个敢想敢干的人，有了念头就会付诸行动，绝不会让自己的一腔热血随着长期的犹豫而消散。有时候我甚至觉得自己就是个受虐狂，总喜欢去挑衅现实，然后再让困苦和折磨缠系于身，我喜欢享受那种挣扎撕咬的反抗快感，我喜欢享受那种天道酬勤的胜利感。我从来都不相信自己有什么纯正的血统，但我坚信我的血液中一定流淌着一份激荡的不安，它就像个幽灵，使我这一生一世都无法去享受安静的生活。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这个世上不乏怀有激情的人，但是能把激情转化为事业的人并不多，这是因为我们心中的信念不够坚定，这是因为安逸的生活让我们犹豫不决。一个事业的成功需要几年甚至几十年的不懈努力，而一份激情到一腔热血再到缓慢消退却只需要几个昼夜，甚至只需要几个钟头。在创业之初，瞻前顾后是所有人的通病，只有坚定的人才会大无畏地迈步，而动摇的人最终只能归于平庸。这就需要我们扪心自问，我有自己想象中的坚强和坚定吗？

虽然之前我没有任何快消品行当的经验，但我却认准了这是条能赚大钱的门路。在当时，我曾经做过一个详细的调查，光顾夜市的人潮中至少有10%的人会在夜市中喝酒就餐，其青睐的唯独是这风味独特的烧烤摊，而且光顾夜市的人潮中至少还有20%的人会在烧烤摊前停留，都或多或少地买上几串尝尝鲜。如果我能在这个市场中占有5%的份额，那就能轻松地从中捞上一笔。

在当时我所生活的城市，烤肉串只有两种，一种是电火烤，每个烤箱内共有3排，每排都能插进去10根肉串。这种电火烤的肉串味道很独特，但是每根肉串的分量却很少，价格为一元钱三串，若想吃饱吃好，一个人起码得吃上个三五十串。家境未败时父亲经常带我去吃烤串，那时候的我才念初中，便能够轻轻松松地吃掉50串了，每次结账的时候老板都会在我面前数着密密麻麻的串签子，然后摸摸我的头夸赞我好胃口，实际上，我压根就没有吃过瘾，充其量是打打牙祭罢了。

另一种烤肉串则是炭火烤，铁架子上面燃着炭火，将一排排肉串烤得吱吱冒油。说实话，这种炭火烤出的肉串也很好吃，但是操作过程却很头疼，既要照看炭火的火候，又要忍受烟熏火燎的煎熬，若是没有耐性的人，压根干不好这份差事。炭火烤的肉串虽然方法和电火烤的不同，但价格却差不多，由于炭火的成本较高，所以炭火烤出的肉串卖一元钱两串，其分量与电火烤的一元钱三串的没有太大的区别。

我虽然没有烤过肉串，但我还真没把这两种市面上常见的烤串放在眼里。我的态度很坚决，要么不做，要做就做得与众不同。我还记得在哈尔滨吃过一次新疆人烤的大肉串，肉香味正，令人久久回味，而且分量十足，吃起来相当过瘾，颇符合东北人爽朗的个性，所以在这个想法“出炉”之初，我已经决定烤大肉串了。而且我坚信，只要我烤出的大肉串量足味美，就一定能够在夜市中刮起一股美食风暴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从扎啤和肉串中挤出的财富

由于是临时起意，所以我很难在夜市中寻找到合适的摊位。无奈之下，我只得在临近夜市中心的位置谈了一家面馆，将面馆门脸前的空地全部租了下来。原本我理想中的烤摊面积并不需要这般大，能够支撑十余小桌即可，可是面馆的老板仗着自家的位置好，偏偏要将两侧空闲的位置一并租给我，否则一切免谈。碰到这么一个懂得见缝插针的主儿，我只能自认倒霉。毕竟他家的位置很好，属于独一份，况且这家老板与这片的城管也都混很熟，由他出面维系，也免得城管来找麻烦。

摊位租好后，我又马不停蹄地赶去了哈尔滨。我心里很清楚，想要做这新疆大肉串，就必定离不开新疆师傅，没有他们手中秘制的烧烤料，那这大肉串烤出来也未必好吃。在当时，哈尔滨正宗的新疆烤肉串并不多，其手艺精湛的师傅更是凤毛麟角。况且这些师傅都是自己开店经营，想让他们卷起铺盖跟我走，那简直比登天还要难，毕竟这些人都在省城扎下了根，根本就不可能抛下自己的店铺去给一个小孩子到临城当伙计。

既然烧烤师傅没戏，我就把目光转向了烧烤学徒，这些小孩子都不容易，漂泊在外只为学一种谋生的手段。而且据我所知，这些烧烤学徒大多没有工资，仅仅享受一份免费食宿的待遇，如果能够给他们提供一份较高的待遇，我相信这些烧烤学徒一定愿意跟我走。在当年，我真的不担心找不到合适的人选，而是担心自己能否和他们相处融洽。

为此我特意在哈尔滨停留了两天，每顿饭吃的都是新疆烤肉串，目的就是考察这些肉串店中的烧烤学徒是否真有本事，能否独立撑起一个摊位。综合考虑之后，我把机遇给了一对维族兄弟，这哥俩都是十七八岁，话虽不多，但手艺却不错。原本这哥俩打算过两年就自己开店了，却没想到我会在这个时候出现，而且还要把他们带到一个陌生的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

城市当烧烤师傅，心中不免有些狐疑，合计之后便觉得这事不靠谱，随即否决了我的提议。

我很清楚这对维族兄弟的顾虑，再三跟他俩分享了我的烧烤计划，为了让他们安心，我给他们开出了每人每月1500元的工资。对于当时的烧烤行当而言，一个好的烧烤师傅月薪也不过800元。可以说，我开出的价码算是天价了，况且他们又是尚未成年的烧烤学徒，这份诱惑可想而知。为了表示诚意，我直接拿出了3000元现金给了这对兄弟，算是我预支他们第一个月的薪水。

俗话说，重赏之下必有勇夫，这对维族兄弟很快就收拾铺盖跟我回了家。我在夜市烧烤摊位附近给他们租了一间小平房，还添置了一台二手冰柜。他们的工作很简单，白天切肉穿肉串，晚上出摊烤肉串。我对他们的要求也很简单，就是给我烤出原汁原味的新疆大肉串，所需的新疆烤架以及各种配料，我都按照他们的要求去采办，习惯的新疆饮食以及水果烟糖，我都免费且不限量地提供。此外，我还特意给这哥俩买了两身正宗的维族衣饰，乐得他俩许久都舍不得穿在身上。

这对兄弟天生就是摆弄烧烤的好手，每天睡醒之后就是干活，由于汉语沟通能力差，所以这哥俩把所有的精力都投入到了烧烤事业中，他们工作起来一丝不苟，每一个环节都要亲力亲为，例如采用何种木炭，是用桃木炭还是杨木炭；肉串的肉取自哪个部位；每一块肉的肥瘦以及大小；腌制肉的方法；烤串时所需的配料；等等。这就如同一套完美的工艺程序，在这对兄弟的手中施展开来。

在烧烤摊营业之初，我请了很多朋友来家里品尝正宗的新疆大肉串，一是为了检验这对兄弟的本事，二是看看东北人对这种新疆大肉串的接受程度。在免费请人品尝数百串新疆大肉串后，我得到了一份很好的回馈，大家都对这种新疆大肉串赞不绝口，个个都表示吃得痛快淋漓。此外，很多人还提出了一些需要改进的方式方法，如此一来，就更符合东北人的口味了。

随着一番沟通之后，我与这对兄弟相处得极为融洽，彼此也不再像最初那般拘谨，虽然没有达到无话不谈的亲密程度，但相互之间不再设防。在这对兄弟眼中，我就如同他们的异族兄弟一般，他们甚至毫不警惕地在我面前配制烧烤料。每逢遇到这种状况，我都会很识趣地离开。我心里很清楚，这一份并不起眼的烧烤配料是这哥俩替人打了两年工才换来的秘方，我无意去偷师，更不想落个过河拆桥之嫌。况且

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

即便偷学了配方也无济于事，因为烧烤的手法和火候才是关键。所以在很早的时候我就懂得了一个道理，在借鸡生蛋的过程中，如果不想让鸡叼碎了蛋，那就要明白避嫌的重要性。

这对兄弟虽然汉语说得一般，但都是忠厚的老实人，哥俩见我没少在他们身上费心思，便将烧烤行当中的事情全盘托出，并再三表示，一定会把我的烧烤摊当成自家的买卖来对待。

与此同时，我逐渐意识到了一个问题，那就是大肉串并不是这项买卖中最大的利润点，它应该是一个支撑点，是一个相传的口碑，是一种独特的味道，我只需要它替我招揽顾客，但它并非谋利的重点。

我算过一笔详细的账，新疆大肉串的单串价位为1元，每串的成本要在6毛钱左右，我的单串利润不过是几毛钱，即便每晚都能卖出上千串，那么利润无非几百元。对于当时贪婪至极的我而言，费尽周折的一摊买卖熬上大半夜的光景，却只赚几百元，那显然不符合我的诉求。

既然在肉串上没办法获得更大的利润空间，我干脆把它做成一流的口味，我相信它所创造的附加价值会弥补我应得的那部分利润。有很多时候，在面对取舍的关头，我们总会用定向思维去衡量得失，却很少去横向考量附加价值。其实任何一件事物都有其附加价值，只是它往往潜伏在大脑皮层的内侧，静静地等待着聪明人去探索和获知。

很多人都习惯通过特定的方式榨取价值，就如同经营烧烤摊一定要从烧烤食材上去获取利润空间，而不去琢磨烧烤摊中会不会蕴藏着更大的财富。我之所以敢果断地放弃烧烤食材的利润，是因为我寻找到了一个比烧烤本身更具有获利空间的方向，它可以带给我400%的利润回报，它可以满足我对盈利的诉求。没错，它的名字叫作酒水。

时至今日，酒水都是餐饮业的主要盈利方式，但在十几年前，敢把酒水当作餐饮主营利润的人还真不多。我清楚记得当年在我所居住的城市里，人们夏天常喝的凉啤酒就是一种叫作“雪梅”的地产货，这种啤酒的进货价格为每瓶1.2元，食杂店或是小饭店的每瓶销售价格仅为1.5元，只有那些环境高雅的饭店才敢售价每瓶2元钱，说到底每瓶啤酒也只有几毛钱的利润。但就是这种廉价的啤酒，却占据了城市中大大小小的角落。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

东北人天生性格爽朗，喝起酒来更如同牛饮一般，尤其在炎热的夏天，三五好友聚在一起吃着烤肉串，喝着凉啤酒，吹吹牛，随便一个人都能喝下三五瓶啤酒。鉴于这种特殊的环境，我决定从酒水中狠捞一笔，我不介意你来吃我盈利不多且味道可口的大肉串，但你必须要容忍我在酒水中挣取的利润，这就是我的商业模式。任何一种实惠的背后都会暗藏着附加价值的延伸，否则便违背了商业的自然规律。

想在酒水中大刀阔斧地盈利，又要让顾客觉得物有所值，这就需要开动灵活的脑筋和纵向的思维，这就要求自己必须摒弃原有的已被熟知的产品，例如踢开大众化的“雪梅”啤酒，就是我行动的第一步。我决不允许这种利润透明化的产品出现在我的摊位中，我需要的是新鲜的元素，能够让人开怀畅饮又不吝啬钱的新型产品。有时候，只有弥补了一项空白，才会从中获取最大的利润。

我曾经绞尽脑汁考虑过很多外省的啤酒品牌，但都被我一次次否决了，因为这些外省的啤酒品牌虽然可以杜绝一些利润上的透明化，但其包装以及口味与本土品牌啤酒相比，没有太大的优势，想让食客们为这种换汤不换药的外省啤酒品牌埋单，那还真是一件困难的事情。

烦心的时候我也会借酒浇愁，但本质上我并不是一个爱酒之人，所以我对酒的研究并不多。直至今日，我可以毫不吹嘘地说自己的啤酒酒量可以用箱来计算，但我对于花样繁多的啤酒知识仍旧很匮乏。我很感谢当年的那对新疆兄弟，他们在我思维最为狭隘的关键时刻给予了我一个完美答案。扎啤，简单平实的两个字，在当时却是一个新鲜的元素。从某种意义上讲，新鲜就意味着财富。

在当时我所生活的城市中，扎啤只是一种传说，这种稀罕货只会出现在哈尔滨的高档酒店中，属于特供特销的酒水。而据这对新疆兄弟说，扎啤的进货价格并不高，甚至低于瓶装的本土品牌啤酒，只要我有门路将其弄回来，保准赚大钱。

我心里很清楚，这事办起来并不容易，但好在我不是一个容易向困难妥协的人。在我看来，这世间的事都不可怕，怕就怕我们自身的脆弱。懦夫之所以常常会失败，就是因为他不敢迈出争取的一步，或是争取得不够彻底。我从不介意处心积虑地去争取一件事情，因为我相信，有心的人就一定能从鸡蛋里面挑出骨头来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“欢乐”的餐饮概念

坐上凌晨的火车，我再一次来到了哈尔滨。这一次我的目的地是哈尔滨啤酒厂，而扎啤就是我的最终目标。犹记得下车的那一刻，天蒙蒙亮，气温也不高，我就靠着一份地图和一张嘴从火车站慢悠悠地走向了哈尔滨啤酒厂。很多指路的好心人都善意地提醒，我只需在公交站牌等1个钟头便可以乘车前往，若是靠步行，起码要走3个钟头，对此我都报以感恩的一笑，然后倔强地坚持着自己的选择。

其实以我当时的条件，我完全可以找个环境舒适的快餐店先吃一份可口的早餐，喝一杯浓浓的豆浆或是咖啡，歇歇脚后再打车前往哈尔滨啤酒厂，但那绝不是我喜欢的方式。我更习惯把自己置身于一个不停运转的环境中。这只是一种能够让我随时保持警惕的方式，我用这种方法去抑制我身体内的慵懒和骄惰，从而让它们无法阻挡我追求成功的脚步。

可能就是从那时候起，我养成了一个习惯，每当在争取一件事情的时候，我都会选择一个人静静地徒步一段。每当这种模式启动的时候，我的整个身体就会被放空，头脑就会变得异常清醒，很多好的想法和念头就会喷涌而出，能够让我更谨慎、更冷静地去对待将要处理的问题和面临的难题。在某种程度上，我很感谢我这两条不惧疲倦的腿，是它们的不知疲倦换来了我的智慧源泉。

时至今日，在动辄千百万甚至过亿的项目决策中，我仍旧延续这种独处徒步的方式。往往很多人只看见了我缓步移动的背影，却很少有人从中发现我的用意。我想每个人都有属于自己的激发头脑风暴的方法，这便是我的方法。在我安静的躯体内部，在我跳跃的大脑皮层，总会有数不清的脑细胞在奋力厮杀，它们就如同千军万马般豪壮，打着一场场经典的战役。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

好不容易熬到了哈尔滨啤酒厂开门，我第一个窜入了供销科的房门。时任供销科的副科长在知晓了我的来意后，随手一挥就如同甩包裹一般把我打发给了手下的供销员。这个供销员一瞧我的年岁，再瞧我的穿戴，都没容我多说便把我送出了供销科的大门。在烟酒都实行地方保护政策的当年，他八成觉得我是个精神病，甚至怀疑我到底能不能掏出足够的钱买上一桶新鲜的扎啤。

对于在拒绝和嘲讽中成长起来的我而言，这种闭门羹打不垮我，既然我已经下定决心要把扎啤买回去，就绝不能半途而废。供销员拒绝我无所谓，副科长懒得搭理我也无所谓，反正这个厂子还有供销科长以及副厂长、厂长，我就不相信这些人都是铁打钢铸的冷面人，只要给我一丝机会，我就有信心将其搞定。

来之前我便做好长期攻关的准备，所以背包里早已备满了面包和矿泉水。我就蹲守在供销科的房门口，饿了就吃，渴了就喝，目的只有一个，那就是死等。我不介意别人的指指点点，更不介意别人的白眼嘲讽。我心里很明白，这仅仅是一个合作，它无关尊严，反而是对耐力和毅力的考量。

终于在下班之前，我等来了供销科科长。在说明合作需求后，这位科长也是面露难色地回绝了我。其原因有二：一是当时烟酒类的地方保护主义很严格，如果贸然将产品涉入地方市场，会引起不良反应；二是因为扎啤是一种新型产品，并未完全投入市场，每日的产量又很有限，仅供一些特殊场所销售。

我很快就意识到了一个问题，与国企的领导干部谈政策是一件很愚蠢的事情，所以我只能剑走偏锋，用利益去攻其弱点。关上办公室的房门后，我迅速地掏出了一叠百元大钞以示我的诚意，并承诺每购买一桶扎啤就会给这位科长50元的回扣。在当时，我不确定我的这种做法是否妥当，但我确信，在科长目光迟疑的一刹那，我分明瞧到了一种贪婪。

这位科长最终同意了，不过他提出了一个要求，那就是每次购买的扎啤数量不得低于100桶。我没有想过这100桶的扎啤会有多大的容量，但我却很清楚，为了这批货品我将要付出5000元的回扣。尽管很心疼，但我仍然毫不犹豫地同意了。原因很简单，扎啤是我项目中至关重要的一环，如果没有它，那么整个项目都会黯然失色，所以为了这个利润点，我宁愿放弃更多的东西。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当把整整100桶扎啤运到家的时候，我不禁傻了眼。这些扎啤每桶净重50斤，100桶就是5000斤，如果按照瓶装的啤酒容量计算，那就是250万毫升，如果再按照每瓶600毫升计算，那就是将近4200瓶。我相信，对于任何一家食杂店或小酒店而言，这都是一个令人瞠目结舌的数字。万幸的是厂家免费提供给我一台全新的扎啤机，让我在短时间内保证扎啤凉爽的口感。

我并不是一个冒失的人，但是这一次我的确有些冒险，我不知道自己能否将容量如此庞大的扎啤卖光。我必须承认，我没有足够的心理准备去应付这种被动的局面，但我只能硬着头皮向前，因为我已经没有退路了。我不可能眼睁睁地看着这100桶扎啤过期变质。对于我而言，浪费资源就等于犯罪。

在我的精心筹备下，烧烤摊很快营业了，为了提高效率，我将现有人员进行了分工，父母虽然身体不好，但毕竟是自家人，由他们负责收款，我也比较安心。那对兄弟仍旧负责烤串，外加吆喝。此外，我还雇用了几个下岗职工来做服务员，而我则负责全盘操控，好在烧烤摊位也在夜市附近，距离服装摊位不算太远，我很方便两边都照应周全。

虽然这批扎啤让我付出了一笔不小的回扣开销，但是低廉的进货价格仍旧让我有足够的利润空间。按照实际价格估算，一杯500毫升的扎啤成本尚不足1元钱，而我定的市场售价则为5元钱。如此一来，便可以创造出400%的利润空间。对于我这个黑心的定价，父母都觉得有些高，唯恐超过了大众的消费水平。可是在我看来，这恰恰是我想要达到的效果，我就是要打破人们心中惯有的消费底线。至少在这个市场里，我的扎啤就是独一无二的“重磅炸弹”，我需要它去点燃人们心中的激情，然后再把它转成我的利润。

为了让烧烤摊的生意变得火爆，为了获得更大的利润空间，我想出了很多促销手段。首先我去二手市场买回几把仿真气枪，然后又用木板做成了一个靶台，靶台上拴满了各种颜色的气球，在每个气球里事先塞好一张纸条，例如一等奖、二等奖、三等奖。其中一等奖是一杯500毫升的爽口扎啤，二等奖是三串味香肉嫩的新疆大肉串，至于三等奖则是各种布绒玩具。没错，就是我用服装裁剪后的边角废料换来的近千只布绒玩具，它们已经走出了仓库的阴暗角落，并被我派上了大用场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我的促销手段很简单，就是每桌前来消费的顾客都可以免费打靶，每桌共计三次，当场兑现，童叟无欺。若是哪一桌客人运气不好或是想多打几枪过过瘾，那就再以每枪5元另算。如此一来，在吃喝玩乐的过程中就会带给顾客一种全新的体验模式。你想品尝香气扑鼻的正宗新疆大肉串，你想畅饮夏日最爽口的凉扎啤，你想试试自己的枪法究竟有多准，你想瞧瞧自己的运气究竟有多棒，来吧，这里就是一个能够满足你所有需求的别样天堂。

除此之外，我还花高价定制了三只大灯箱，这三只灯箱体积庞大，彩灯艳丽，用一个词来总结，那就是醒目。说起这三只灯箱，我至今禁不住大笑一番，用现在一个时髦的成语来形容，那就是霸气侧漏。你简直无法想象三只巨大的灯箱如同对联一般排列整齐的样子，其中的内容更是令人瞠目结舌，上联是“你还在吃牙签上的烤肉渣吗”，下联是“你还在喝瓶装的廉价酒吗”，而横批则是“正宗新疆大肉串与爽口扎啤向你问好”。

现在想想，那时候的自己确实有些年少轻狂，不过我很满意这几句灯箱上的广告语，它代表了青春的存念，它浓缩了一个时代的步伐。回想起自己的青春年少时光，我偶尔会怀念那个盛气凌人的自己，或许年岁越大，变得越成熟，人反而越谦恭。现在的我甚至不敢妄谈“成功”二字，并非自己不够优秀，而是开过眼界后才发现优秀的人比比皆是，自己不过是沧海一粟罢了。

我相信自己并不是提出欢乐餐饮概念的第一人，但我却实实在在地从中尝到了甜头。人们对新疆大肉串的适应程度完全超出了我的预期，对于扎啤的接受能力更是让我喜出望外。我无法形容当时的那种喜悦，它给予我的不单单是利润上的满足，还教会我一个很深刻的道理，好的产品永远不会缺乏市场，它的核心竞争力终究会打破高售价的短板，只要占领先机，只要推广得当，它终究会带来丰厚的利润回报。

起初我经营烧烤摊的胃口并不大，心中的盘算也不过是每晚卖30桌，每桌消费50元即可，这样除去各种开销外，每晚可以获利近千元，按照三个月的夜市周期计算，起码能捞上几万元。可当烧烤摊逐渐红火之后，我开始有些鄙夷自己之前的小算盘了，我完全没有想到这样一个简便的生意竟然会有如此高的利润，它非但超出了我的心理预期，更在我贪婪的欲望火焰中添了一把干柴。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

新疆大肉串与凉扎啤的结合一炮打响之后，慕名而来的食客越来越多，尽管我利用了每一寸地方，却也只能摆下50张小桌。每晚当夜市中人潮拥挤的时候，我的烧烤摊前都会异常火爆，有耐心的食客都会围站在一旁，等着去抢夺食客结账后空出来的小桌，没有耐心的食客干脆站在烧烤摊的一侧，一手拿着大串一手端着扎啤自顾自地吃喝。为了应付这些可爱的食客，我不得不加急雇用了几名下岗职工来扩大服务员的队伍。可尽管如此，每晚仍旧忙得脚打后脑勺。

气枪打靶原本只是我灵机一动的产物，我只想让它来帮我增添一些娱乐的互动性，却从未想过开发它的附加价值。可随着食客的逐渐增多，它渐渐地成为了一个主体项目，人们都喜欢在它面前跃跃欲试，无论成年男女或是稚龄幼童，除了原本每桌免费的三枪外，大家更热衷于花上5元钱再来一枪。时间久了，这就成了一条不成文的规矩，每当有食客准备加单的时候，他都会掏出现金直接去打靶，无论打中的是扎啤还是大肉串，即便是一些不值钱的布绒玩具，也会开怀大笑。

说实话，我很喜欢食客选择这种加单方式，因为靶板上气球里的字条大部分是三等奖，其一、二等奖的概率并不大，况且以5元每枪来计算，食客们无论打中了几等奖，我的每枪利润都会在4元以上，这是个稳赚不赔的买卖，当然多多益善。为此我还特意去布绒玩具厂多订购了一批布绒玩具，专门应付这些兴趣盎然的食客。

一般气枪打靶的老板都会动上一些歪脑筋，例如将气枪的瞄准镜调歪，例如将射击的距离调远，总之，就是要加大难度，不让玩客轻易地打中气球。而我的做法恰恰相反，我每天都会校调一次气枪的瞄准镜，保证将误差降到最低，其射击气球的距离也从未超过5米，这样就可以保证一些孩童很轻松地射中自己挑选的气球。尽管如此，也总有一些喝大的食客打偏了靶，不过没关系，我的规矩就是照顾每一个打偏靶的人，虽然没能射中，但我照样兑现布绒玩具一个。

每个食客在打靶前都有自己的奖品诉求，例如想添杯凉扎啤，自然奔着一等奖去打；想添些大肉串，自然奔着二等奖去打；一些孩童想要布绒玩具，自然奔着三等奖去打，可是每一只气球内的答案都各不相同，这就导致了打出的奖品未必是自己所需要的。在这种窘境下，在酒精的刺激下，在众人的鼓励下，食客们往往憋着一股劲，一定要将自己的意愿达成，为此多掏些钱再打上几枪也就不再计较了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

差不多每晚都能碰到几十桌想要征服气枪打靶的食客，他们经常为了打出一杯凉扎啤花费三五十元。对他们而言，这是一种乐趣，更有甚者在酒足饭饱之后专为消遣而去打靶，其赢来的凉扎啤和大肉串基本也都浪费了，他们纯粹就是玩，丝毫都不在乎为此多花百八十元。虽然我不是个浪费的人，但在当时我很鼓励这种行为，因为食客们在结账的时候会剩下很多烤好却未动过的大肉串，这些大肉串经过二次加温后，正好可以成为烧烤摊服务员和服装摊销售员的宵夜。

我在当年做过一个有关夜市餐饮翻台的调查，在我模糊的印象里，似乎很少有餐饮商家将自家的营业桌台翻升至一倍。可在当时，我的烧烤摊每晚都有近三倍的营业翻台率，取其平均值，每晚的消费桌台也都在150～200桌之间。由于年岁较大，父母在收款时难免有一些跑单和漏单，即便如此，每晚的营业额也从未低于5000元。这在当时小小的夜市餐饮中，不得不说是一个巨大的成功，更为可喜的是在这5000元的营业额中，我的纯利润从未低于一半过。

当初在租下面馆前空地经营烧烤摊的时候，面馆的老板仗着自己的位置优势，硬是把台阶下的两侧空地也一并租给了我。由于这两侧空地都在台阶下方，与街道相邻太近，泥土、灰尘太大，根本就不能摆放食桌，我只得把其中的一侧改成了气枪打靶，而另一侧则完全闲置，只能储放一些凌乱杂碎的小东西。

等到烧烤摊日益红火之后，我开始打起了闲置空地的算盘，虽说这个位置不适合摆放食桌，但摆放一些密封的流动三轮车还是不成问题的，例如一些铁板鱿鱼、炸鸡排、烤面筋之类的小吃，毕竟这些都是随买随吃的东西，根本不需要固定的食桌，而且喜欢吃这些小吃的食客大多不会太在意环境卫生，倘若我把这一侧闲置的空地转租出去，那自然又是一笔额外的收入。

我很快就联系了一些夜市中生意火爆的小吃摊位老板，邀请他们带着自家的主打小吃向我的扎啤大串靠拢，作为转租方，我收取每家每月500元的租金。在当时，我的烧烤摊是夜市中最为红火的买卖，很多小吃摊的老板都是羡慕嫉妒恨，一听说有这般好事，都挤破脑袋般地抢这几个为数不多的摊位。大家彼此心照不宣，但目的只有一个，那就是要在我烧烤摊的人流中分上一杯羹。

最终我筛选了六家与我没有实际冲突的小吃摊位老板进场，我对他们的要求只有一点，不允许卖酒，至于自家主打的小吃，则随意卖。从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

某种意义上讲，这些小吃摊位或多或少都会影响我的营业额，但与此同时，这些小吃摊位也增加了烧烤摊的品种，并成功吸引了更多的食客，况且很多光顾烧烤摊的食客也会去其他摊位打包小吃，所以从这个角度分析，我根本控制不住这些额外的营业额，既然如此，我还不如主动将这些小吃摊位汇总，这样一来，我还能从中收取一笔不小的租金。

一个人的生存环境取决于他的生存态度

在烧烤摊取得成功后，我逐渐成为了年长者们口口相传的好青年，他们有的夸赞我是天生的生意好手，有的说我是被运气笼罩的孩子。对于各种说法我从未有过回应，因为我的心里比任何人都清楚，我从来就不是那个被老天恩宠、眷顾的孩子，我的每一点成绩都是靠着自己的努力和智慧所取得的，我不觉得我有什么天赋，更不相信幸运之神的传说。实际上，运气就是一个幌子，人们往往习惯将它口口相传，却从未看见光鲜背后的辛勤与汗水。

一个人的生存环境取决于他的生存态度，慵懒懦弱的人只能为自己的糟糕生活埋单，而勤奋坚强的人却能为自己的理想生活奋斗。这个世界没有真正的救世主，存在银行的钞票会缩水，父母留下的财富会减少，唯独自身的勤勉和谋生的手段才会保证自己的生活，而且它会随着成长的轨迹而越加升值。这段话是我在18周岁生日那天写给自己的祝福，也是我给予自己的一个特殊的成人礼。

每天起早贪黑地忙碌在商场与早夜市中，我透支的是自己的健康，但我仍然热爱这种充实的忙碌感。同许多人一样，我不喜欢汗流颊面的味道，也不喜欢腰酸背痛的感觉，但没办法，这就是我的路，一条泥泞曲折却蕴含宝藏的路。为了能够挖掘终点的宝藏，我愿意像驴一般去辛勤地拉磨，我愿意像狗一般去放纵地狂奔，我愿意像虎一般去疯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

狂地掠夺。我很清楚，这就是我所要承受的过程。而在这之后，我才有资格去体面地活着。

在那些数不清的日子里，我从凌晨的被窝中睡眼蒙眬地爬起，又从喧嚣的早市回归到鼎沸的商场，我利用一切能够休息的时间打着瞌睡，只为等待夜幕降临的那一刻，我能再次生龙活虎地冲杀到夜市中，这一切只是为了将每天干瘪的钱袋装满。就这样，日复一日，我重复着这样的生活，坚守着我的理想，就是这种坚忍不拔的信念，支撑着我一次次奋起。

当存款日益增多的时候，很多人都会有很多愿望，而我当时的愿望只有一个，那就是能够踏踏实实地睡一个好觉。这听起来似乎有些可笑，但却实实在在是一个每天睡眠不足4小时的可怜虫的最真切的愿望。或许那段日子太过于特殊，使得我直到如今都依然保持着一个良好的习惯，那就是在何种环境下我都能够安然入睡。最严重的一次是，我直接站靠在一台立式空调旁睡着了，随着身体的倾斜，我重重地摔倒在冰冷的地面上，那种疼痛感瞬间侵袭了我的全身，但很快就被我的睡意压倒，我甚至来不及去揉揉摔疼的部位，而继续呼呼大睡了起来。

或许很多人会想，一个在夜市中拥有20个服装摊位和由10余名员工组成的烧烤摊的老板，每晚的日子都应该过得很惬意很快活，无非喝喝酒收收钱，但在当时，我远没有人们想象的那般潇洒。有时候我禁不住想，我应该算是苦逼老板中的典范了。在那种苦不堪言的情境下，我连最基本的休息都很难保证，很多时候我都累得眩晕，也不顾身旁是电线杆还是垃圾堆，直接坐上去大口地喘着粗气。可就是在这种糟糕的环境中，我休息都不敢超过5分钟，因为我生怕自己扛不住会一觉睡过去。

当我疲倦不堪的时候，我总会找一些刺激让自己变得清醒，例如拍一拍自己的脸，弹一弹自己的头，可是后来我发现这种方式不太管用，无奈之下，我只得使用小时候母亲收拾我的手段，那就是用手狠狠地掐自己的大腿内侧，每掐一次我就会顿时变得精神抖擞。用自己的弱点来惩戒自己，永远都是一种最残忍的手段。我并非标榜“头悬梁、锥刺股”的极端手段，但我想说，有的时候，我们真的不要太善待自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那时候我每天最开心的时刻有两种：第一种是每晚到家后盘点这一天的收入，我很享受一叠叠厚厚的钞票在手指间数点的过程，它让我觉得这一切苦累都是值得的；第二种则是简单洗漱后一头栽倒在床上，这时的我才可以安心地闭眼，脑子里不再去想白天的林林总总，只是一心进入梦乡。对于当时的我而言，这是我一天之中最大的渴求和幸福。

在当时，我在同龄人的眼中是一个很有正事的人，换句话说，我就是一个很能捞钱的人。凭着这一份成熟，我倒吸引了不少女孩的注目，这些女孩有的比我大，有的比我小，有的是学生，有的是上班族，或是婉转地托人或是很直接地向我表达好感，更有一些长辈通过我父母想给我介绍一些女孩子认识，可无论是哪一种，最后都被我委婉地拒绝了。

打击一个桃花正旺的男人，最过瘾的方式就是诋毁他，所以我很快就被同龄的男孩们冠上了一顶“情商低”的帽子，还有个别缺德的男孩居然造谣我是同性恋。对于心理和生理都比同龄人早熟的我而言，我想我比任何人都更加迫切地需要一份爱情的介入，但我克制了自己的欲望，我宁愿把自己放在流言蜚语的火盆中煎烤。因为我知道，我还有更重要的事情要去做。

谁都想拥有一份烂漫甜蜜的爱情，谁都无法拒绝年轻貌美的女孩，我之所以拒绝，那是因为我的心中有一杆衡量万物的秤。我不想把我累积资本的时间用于花前月下，我不想把我辛苦赚来的钱以爱的名义挥霍，我更不想被这些儿女情长削弱自己的斗志。我反复地告诫自己，这原本就是不属于我的奢侈，创业才是我这个年纪唯一的主题，只要我存下足够的资本，我的爱情之花就一定会在各繁花锦簇中等着我。而且，它会是最美丽的那一朵。

三个多月的早夜市熬下来，我整个人瘦了一大圈，但我的存款也翻了好几倍。在早夜市中，服装摊位和烧烤摊位加起来每天都能带给我5000元左右的纯利，再加上我在家电商场得到的利益，总计收入近50万元。短短的100天，我完成了个人资本的第二次积累，这一次的我变得更加成熟，更加老练，这一次我的回报也更加丰厚。

任何一门生意都是滚雪球的过程，只要掌握了方式方法，那么就足以驾驭不同领域的生意。在服装生意中，我的成功法则就是牢牢控制住成本，以低廉的价格取胜；在烧烤生意中，我的成功法则就是迅速地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

抢占先机，以新鲜的诱惑取胜。无论什么时候，无论何种生意，低廉的成本和独到的先机都是不可或缺的核心竞争力，你所驾驭的雪球是越滚越大，还是越滚越偏，就取决于你自身感悟能力的敏锐程度。

在生活中，得以制胜的商业秘籍随处可见，但并非简单粘贴复制就能做到的事情，否则成功的海岸线上早已人满为患了。究其原因，那就是有的人把它念在了嘴中，有的人把它记在了脑中，而有的人则把它刻在了心中。念在嘴中的人不乏有强烈改变现状的想法，可惜那只是三分钟热度；记在脑中的人同样虔诚，可惜那只是灵光一现；只有刻在心中的人，才能够打起十二分的精神去钻研，所谓精诚所至，金石为开，就是这个道理。

度过了一百多个刻骨铭心的日夜后，我似乎患上了一种奇怪的病。我总会在睡梦中醒来，我总会在不经意间恍惚，我一次次地问自己，我的银行卡内是否真的有了一笔几十万元的存款，只有当我一次次从自动取款机查过余额后，我才会确定我真的拥有。究其原因，就是太过在乎。我想象过自己会有腰缠万贯的那一天，我只是没有想到它会来得这般早，一切都犹如梦境，让我恍惚的同时心底却大声地尖叫着。

除了丰厚的利润回报外，三个多月的夜市生涯还给了我一个坚定的信念，那就是一定要把烧烤的生意做下去。我无法舍弃这个好不容易才打开的新局面，更无法抛弃为烧烤摊忙前忙后的员工，所以我决定做一家实体烧烤店，交由父母打理，我想这应该是我送给父母的一份礼物，他们也需要一份固定的收入来维持生活，我不期盼这家烧烤店能够赚多少钱。在我看来，它只是提供给父母的一个安慰，让他们在这个缺乏关爱的城市里再次感受到生活的美好。

我很感谢我的父母，在我步入社会后便把支配家庭的所有权交给了我，他们从不干涉我的每一个决定，而是默默地为我加油打气。他们没给我提供一个舒适的生活环境，但他们却给予了我全新的自由生活。我曾经无数次地想，我究竟是要一个温室还是要一个冰室？可每一次的答案都是后者。我想我很幸运，我的父母给予了我正确的选择，我喜欢这种扭转乾坤的挑战，要么在冰室中冻死，要么从冰室中爬出。我很感恩，也很庆幸，我终于凭借自己的坚毅爬到了被阳光普照的冰室之外。

我以每年8万元的租金在市中心的位置租下了一个100多平方米的小店，专营新疆大肉串和扎啤，取名为“父母的烧烤店”。除了留用那

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对新疆兄弟作为烧烤师傅外，我还从原有的夜市雇用人员中挑选了几名任劳任怨的做服务员。父母的工作很简单，也很悠闲，每天就是记记账收收款。我不要求父母的这家烧烤店能够创造出多大利润，能够维持收支平衡即可。从开业的那天起，我就给烧烤店定下了一个规矩，那就是营业时间不得超过晚上9点，我不允许这家烧烤店占据父母过多的休息时间，我就是想让父母明白，这就是一个维持生活打发寂寞的营生，仅此而已。

此外，我还在市中心配套设置最为完善的小区内租下了一户两居室，我给父母买了整套家电家具，就连装修用的墙壁纸都是我亲自挑选亲自粘贴的。我希望能够给父母一个舒适的生活环境，我希望能够让他们再次拥有一个温暖的家。尽管是租来的房子，但我始终坚信，终有一天，我会凭借自己的努力让他们住上属于他们自己的房。我确定，那将是世界上最漂亮、最温暖的家。

其实，以我当时银行卡的存款足以给父母买上一套很好的房子，但我没有那么做，因为我还有很多债务要偿还，还有很长的路要走。我很了解我的父母，他们都是善良的人，绝不允许自己在欠着巨额外债的情况下搬进我买给他们的房子里，他们会觉得那是一种罪恶感，他们无法说服自己，所以我拿出了存款中的15万元，替父母偿还了一些追讨比较紧的债务，而剩下的存款都被我牢牢地存在了银行里。我并非有心赖掉其他的债务，我只是在等待一个时机，我需要这笔数目不小的资金在我的手中爆发。从某种意义上讲，它们就是我创业的基础和信念。

从在社会上摸爬滚打到赚取到第一桶金，我就意识到了资本运作的重要性，想把手中的雪球越滚越大，那就离不开资金的支撑，否则再好的创意也只是空谈。我比任何人都清楚自己的家境，投资失败的父母早已刷爆了在亲朋好友那里的信用，我一直都是一个孤立无援的人，我没有其他的资金渠道，我只能靠自己一点点去赚取、一点点去积累，我必须给自己留下一笔充足的资金，用于我再次起航的原动力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

面对高薪诱惑，我放弃了钞票，而选择了环境

当我安顿好父母的生活，准备从容地喘上一口气的时候，灾难再一次降临到我的头上。也可以说当我满心欢喜地在外围厮杀的时候，我的内院突然着了火，而点燃这把火的正是家电商场的马老板。他觉得我不够专注，没能把所有精力都投入到家电商场中，尽管这期间家电商场的一切运营都很正常。其实我心里很明白，这个只不过是一个借口，仅仅是导火索而已，而真正让这团火焰迅速燃烧的却是他似乎发觉了我从家电供货商手里拿回扣。

由于没有真凭实据，马老板并没有直接撕破脸皮，他对我采取了一种冷处理的措施。在保留我职位的同时，他也果断地取消了我在家电商场电池的经销权。除此之外，他还将家电商场的供货权移到了自己的亲信手中。这是一出活生生的过河拆桥，他算是过河了，却把我扔到了河中心，虽不至于被淹死，但也让我寸步难行。

权力的交替意味着时代的变迁，我虽然还是这家家电商场的经理，但手中的权力却直线下降，这就意味着我不再是那个参与运营并发号施令的关键人物了，我的权限仅能负责家电商场中最基础的日常管理。用我的话来形容，枪还是那根枪，每天仍旧可以呈现出完美的光亮，但它仅仅是一个摆设，不可能再射出锋利的子弹了，因为这杆枪的弹匣已经被清空。

我认可马老板把电池的经销权回收，但我没办法接受他清空了我手中的供货权。或许马老板并不明白，每月1200元的薪水根本不足以体现我的能力，真正能够让我留在这个家电商场里大展拳脚的正是因为那些可以衍生出利益的权力。对于一只鹰而言，翅膀的作用就是飞行。现在马老板剪断了我的翅膀，也就意味着我失去了翱翔的空间。

从家电商场装修到营业额逐渐递增，我无时无刻不努力献策献力，其中的每一个员工、每一个展台、每一台电器都凝聚着我的心血，我自然不甘心就这般放弃已有的获利空间，于是我和马老板准备推心置腹地谈一次。我心里很清楚，在马老板的心中，我还有着一份不可替代的价值。既然如此，我干脆拿这最后的筹码玩上一次。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在这个游戏中，马老板自始至终都是庄家，这种不对等的身份也就注定了赌盘的输赢。他很坦然地告诉我，他可以放任权力，自然也能够回收权力，而我能做的只有承受，而且还要笑颜如花地去理解、去拥护他每一次的决定，这就是老板与雇员之间的潜规则。对此，他可以无视我的情绪，因为他早已用薪水替我的抗拒和悲伤埋过单了。

我是个很少会愤怒的人，每当我被人泼了一身冷水的时候，我都会默默地走开，然后静悄悄地将水烧开，再次回敬给对手。在商场中，忍、狠向来都是我的风格，也是我的习惯。但是这一次，我暴怒了，我把马老板的桌子拍得啪啪作响，甚至很天真地要为自己讨回一个公道。毫无疑问，在这场争辩中，我失败了，失败不在于我愚蠢的行为，而在于我偏激的内心。

步入社会的两年里，我一直都在跃进的路上狂奔，一次次的成功和银行卡里日益增添的数字慢慢地蒙住了我的双眼，生活中的各种夸赞也逐渐地占据了我的内心，就在这时候，一丝沾沾自喜的得意悄悄侵入了我的体内，我觉得自己像一个骄傲的孩子，更像一个无可替代的天才，我甚至觉得自己就是一颗钻石，而且还是一块璀璨夺目的钻石。但我没想到的是，钻石固然有价值，但这个世界并不缺少钻石，一颗钻石丢了自然会有另一颗钻石来替代。对于珠宝商而言，根本就没有不可替代的钻石。很可惜，当时的我并不明白这个浅显的道理。

在我与马老板的博弈中，王老板显得很尴尬，他温和的性情使他只能做一个和事佬。从利益角度出发，他必须维系马老板的尊严和决定。从情感角度出发，他又不想失去我这个一路陪他走来且聪明能干的雇员，所以他左右为难，只能从中调解劝慰。虽然他的努力最终没有任何成效，但我仍旧感激他，至少他让我感受到一种久违的人性。

平心而论，马老板也不想失去我这个得力的助手，毕竟我做出的成绩是值得认可的，但他无法容忍我从他的家电商场中获取额外的利益，所以他选择了一个折中的方式，那就是将我的薪酬翻上一倍，但供货权仍旧收回。对于当时马老板的跋扈和冷漠而言，不得不说这是一种难得的让步。但对于我而言，这并没有什么实际的意义，我很坚信，凭借自己的能力和智慧，即便离开这个家电商场，每月也能轻松地赚2400元。

我毫不犹豫地拒绝了马老板的让步，我的态度很坚决，要么恢复我的权力，要么接受我的辞职。我想让马老板知道我是个宁为玉碎不为瓦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全的主儿，在我的思维里非黑即白，没有灰色地带，为此我不惜炒掉他。既然这口锅里不打算再让我分上一杯羹，那我干脆换一口锅。我毫不留恋家电商场经理的位子，一个虚职对我而言毫无意义，这就是我的底线。

我原本以为我的坚持可以撼动马老板的顽固，却不料反而彻底激怒了他。他觉得老板与雇员之间的强、弱势早已注定，只有老板才有权力去炒雇员的鱿鱼，而雇员只有乖乖听话的份儿，所以当我以辞职为由要挟权力的时候，他突然暴怒了，污言秽语不绝于耳。撕破脸皮的方式有很多种，无疑他选择了最为难堪的一种。

我没有选择与马老板对骂，对于我而言，这没有任何意义，只是浪费一些时间和口水罢了，于是我静静地收拾好自己的东西，去财务结算了我的薪水，我甚至没有多说一句话。犹记得那一天下着小雨，冷冷凄凄的，而我就这样头也不回地走了出去。

此处不留爷，自有留爷处。凭借自己的头脑和银行卡里的存款，我完全没有失业所带来的苦恼和压力，我只是有些不甘心，毕竟这是我费尽心血才创造出的利润空间，如此舍弃一笔丰厚且稳定的收入就如同割肉一般让我难受。不过没有办法，这就是残酷的商场，到了该退场的血淋淋时刻，即便有再大的遗憾，也只能遵循游戏规则。

自此以后，我再也没有屈膝于任何老板，我只给我自己打工，我要做自己的老板。我没有太远大的志向，一定要主宰很多人的命运，但我一定要能够主宰自己的命运。与其说这是一种魄力，不如说是一种无奈。在风云变幻的商海中若想平稳地航行，就一定要把主动权牢牢地握在自己的手中。

回想起这件事，我只能说那时候的自己过于意气用事了，如果我能收敛一下自己的年少轻狂，相信这件事情绝对可以处理得更加妥当。很遗憾，那时候的我并不懂得平稳过渡的重要性，更不懂得如何在隐忍中完成权力的更替。如果换作现在的我，绝不会选择负气离开，毫不谦虚地说，我甚至有一百种方法让马老板乖乖就范，将权力再次移交到我的手中。可惜这个世界没有回头路，我只能承受这种略显稚嫩的结局，我想这是我在商海学习中必须付出的学费。

对于我的离开，当时很多同事都不解，甚至替我惋惜，毕竟在他们眼中，家电商场的经理职位很值钱，至少那是他们为之奋斗的目标。我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不想标榜自己当时的眼界有多高，但我确实在很长一段时间内没有半丝悔意，我不敢说自己的选择都是正确的，可一旦选择了就必须硬着头皮走下去，甚至走得更好。每个人都要为自己的行为埋单，我也不例外。

人一旦空闲下来便会滋生出很多想法，例如纵酒欢歌去庆祝束缚许久后的解脱，例如暴走旅游去享受期盼许久的美景。但对于我而言，空闲意味着焦虑，它让我无所适从，似乎一下子便从自己熟悉的节奏中脱离了出来。我非常不喜欢这种不知所措的感觉，或许这是一种强迫症，它早已渗入到我的身体里直至我劳碌而死。

心理成熟代表着一个男人的奋起，生理成熟则代表着一个男人的蜕变，在这种双重成熟的环境中，我竟然没想到利用这段闲暇时光去谈一场轰轰烈烈的恋爱。在那个本应该刻骨铭心的年代，我眼中的姑娘竟然没有钞票可爱，不得不说这是一种莫大的悲哀。可是它就活生生地出现在我的岁月中，以至于我每次想起这段往事都会泛出些许遗憾。

整整好些天，我都一个人缩在家里，手里不离的是香烟，脑中翻转的是钞票，并非因为失去工作而无颜见人，而是想静静思索自己的下一条道路。在父母眼里，我有些消极，甚至郁郁寡欢，但我心里很清楚，这是凤凰涅槃前的沉默。我只需要一个相对闭塞的环境和空间，让自己烦躁的思绪变成一种清晰的盈利模式，我将其命名为“一个人的头脑风暴”。

在这段时间里，王老板打过几个电话，仍旧想挽留我继续担任家电商场的经理，我很感谢王老板的爱才之心，但也只能苦笑着摇摇头。并非我端着架子，而是我和马老板之间已经彻底地翻了脸，彼此没有了信任的基础，也就意味着衍生利润空间的闭合。我不是个哗众取宠的人，我只需要一个踏实且能拓展的空间。除此之外，即使这个舞台再绚丽，我也会毫不犹豫地离开。

其他一些家电商场的老板也纷纷找上门来，但都被我好言谢绝了。我心里很清楚，他们只能提供给我一个明码标价的职位，而不是一个能够开发衍生利润的平台。老板们只看到了我的业绩，却忽略了我蕴藏的野心。在我看来，一份固定价码的薪水只是对我能力的一种肯定，仅此而已，它对我毫无任何诱惑力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

丘吉尔曾经说过一句名言，世界上没有永恒的敌人，也没有永恒的朋友，只有永恒的利益。而我想说，在商海中没有永恒的搭档，也没有永恒的利益，只有永恒的争斗。这里不崇尚良知，这里不遵循秩序，这里翻脸的速度要比翻书快，这里争利的手段要比流氓黑，这就是我从商两年来最为透彻的感悟。

手中有钱，心中有梦，唯一等待的就是思维的指向。面对着我人生中第一次正式创业，我当时很谨慎，也很忐忑，同许多准备投资创业的人一样，我激动的是心情，犹豫的是方向。虽然我不再是两年前那个稚嫩懵懂的少年，尽管我在商海中摸爬滚打已经赚到了几桶金，但我仍然没有十足的把握。创业，看似简单的两个字，却蕴含着太多太多的艰辛和困苦，我不知道自己能否迈过一个又一个坑洼，但我坚信一点，那就是我对自己有着十足的信心。

在创业的时候，很多人往往会选择跟风，他们只看见了某个行业的光鲜和利润，却看不到自身实力的优劣。在这个世界上，每一个行业都有其特殊的行业需求和行业特性，它未必会容纳每一个人。对于能够驾驭的人而言，它就是一个值得去挖掘的宝藏；而对于无力征服的人而言，它就是一个足以致命的陷阱。是脱颖而出还是就此埋葬，这是所有创业者都将遇到的最为严峻的考验。

衡量再三，我决定继续从事家电行业，毕竟两年多的行业经验可以将我的创业风险规避到最低。聪明的人都会选择自己熟悉的行业来创业，我也不例外，况且家电产品的利润也很丰厚，真让我狠下心放弃这块咬了两年之久的肥肉，还真是有些舍不得。

既然要做老板，那店面就是最基础的运营设施，但是以我当时的几十万存款，根本支撑不起一个家电摊位，况且各个商场里的家电摊位早已爆满，哪里还容得下我的位置！想在这种行业里捞金，非但要有钱，还必须得有地盘，这是两个必要的先决条件。很可惜，当时的我都不具备。

眼看逐渐进入了家电商品的销售旺季，我急得火烧火燎，毕竟这几个月是家电产业的黄金时段，如果此时不能从中分上一杯羹，那对我将是一个巨大的损失。反复思索了许久，我决定重返马老板的家电商场，只不过，这一次我并不是为他而去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创业法则与商业理念

我和马老板虽然没办法再合作，但我并不介意与他做邻居，因为这一次我把目光锁向了与马老板同处一个家电商场的刘老板。这个刘老板我前文中做过介绍，他是一个销售爱浪、山水等高档音响却盈利偏低的小老板，之前他曾向我抛过橄榄枝，想用高薪将我挖走，我虽然让他的如意算盘落了空，但一直以来都相处得很融洽，所以当我想重返家电行业的时候，他就成了我合作的第一个人选。

刘老板虽然没什么钱，生意也做得一般，但他手里却有着实实在在的家电摊位，这恰恰是我当时所急需的资源。尽管刘老板的家电摊位位置很不理想，但好在马老板已经花大价钱签订了销售旺季在电视台投放宣传家电商场的广告。作为这个广告项目的策划人和发起人，我自然懂得这个广告效应会带来多大的客流量。刘老板和马老板同在一个家电商场，自然坐享其成，所以这个能够共享的便利条件，我自然不肯放过了。

我没有大摇大摆地走入马老板的家电商场，而是偷偷地将刘老板约到了一家饭店。我并非在意从前同事们对我的指指点点，也不是害怕马老板对我厉声厉色的态度，我只是想悄无声息地将自己策划的事业完成。在这之前，我需要绝对保密和稳妥，因为这件事情一旦被马老板听到，那么成功的概率就会大打折扣。

刘老板对于我的邀请很惊讶，他的第一反应便是我来投靠他，惊喜之余不禁有些犯难，他不敢确定自己的这所小庙能否容得下我这个大神，不过他还是很够意思，还没等我开口说明来意，便爽快地表达了接纳我的意愿，甚至还给我开出了一份颇高的薪水。

我很感谢刘老板提供的就业机会，但我必须明确地告诉他，我此行的目的不是寻求一个老板，而是寻找一个可以互惠互利的合作伙伴。只要他答应跟我合作，非但不用他付给我任何薪水，我反而会给他一份财富。所谓有钱大家赚，有钱大家分，这就是我提议的重点所在。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刘老板很认可我的能力，在长期的交往观察中，他一直都对我的踏实肯干大加赞扬，也确信我是个能成大事的人，所以他并没有拒绝我的提议，但他又不得不说出了他的难处。他是个聪明人，很清楚我是在打他家电摊位的主意，可是这份家电摊位的经销合同中早已注明了允许经销家电的品牌，这就意味着在这个与马老板共存的家电商场里，他只能销售爱浪、山水两个品牌的电器，而这两个家电品牌恰恰是只有音响产品的单一销售。

对于刘老板的尴尬经营局面，我比谁都清楚，如果不接受这样一份霸王条款，那么刘老板早就被马老板扫地出门了。对于财大气粗的马老板而言，他压根就瞧不上刘老板每年交纳的那一点点租金，他之所以留下刘老板，只是为了扩大家电品牌的号召力。不过我既然敢提议，就说明我已经找到了解决难题的办法。几杯酒下肚之后，我便向刘老板全盘托出了我的合作方案。

我的合作方案就是将刘老板的某些音响展台撤下，换成一排电视机和VCD的展台，我负责搞来一批贴着爱浪、山水品牌的电器，而且由我亲自销售。刘老板只负责改造展台，他不需要投入任何资金，甚至连销售人员都不用雇用。可以说，这是一个提着灯笼都难找的好差事。作为合作方之一，他每天只等着收钱即可。

除此之外，我还给刘老板提了一个建议，确切地说，这是一个必须执行的建议，那就是把原有的广告灯箱通通放大一倍。我不介意刘老板的家电摊位位置偏小，但是悬挂在家电摊位上方的广告灯箱一定要鲜明，我需要所有走进家电商场的顾客一眼就能发现爱浪电器的摊位，因为这关系到我计划中极为重要的一环。对此，刘老板倒没有什么意见，因为广告灯箱都是电器厂家免费赠送的，只需要打一个电话，自然就能申请到新尺寸的广告灯箱了。

在利润的分配方案上，我提出以利润点的方式结算，并不设置每月固定的租金交纳，也就是说，我每销售一台电器都要按照利润的一定百分比交给刘老板，这个利润点一日一结算，以实际销量为准。所谓多销多得，少销少得，不销不得，完全将合作双方的盈利紧密地捆绑在一起。当然，在这个利润点分配中，我所拿的利润点会比刘老板略高，因为我付出了资金投入和人力投入，而刘老板仅仅提供了一个现成的展台，所以我自然而然要享受利润的大头。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我之所以提出这种利润分配方法，也是最大限度地规避自己的风险，用实际销量所产生的利润分配来替换原有固定的租金交纳，这就足以保证我在这个合作项目中可以立于不败之地。不得不说，这对刘老板而言的确是个考验，既考验他的魄力，也考验他的判断力。他必须谨慎衡量这种崭新合作模式的风险，但我却对他很有信心，实际上我对自己更有信心，我相信以我的销售能力和灵活多变的销售策略，必定会让他感受到其中所蕴藏的价值潜力。

关于利润点分配这种合作模式，如今已被广泛地应用在商业中。但在十几年前，这绝对是一个新颖且独特的合作理念，至少在我所生活的城市里，还从未有过类似的合作模式。谈到这个创意，我始终都觉得它并没有什么特殊性，只是商海浮沉变迁过程中一个必要的转型罢了。毕竟，新的观念总会冲击旧的模式，这是任谁都无法逆转的结果。

虽然利润点分配的合作模式很适合创业之初的创业者应用，但这绝不是一个复制粘贴便能成型的事情，它有着自身的供给和需求，这是必须遵循的法则。简单地说，这种合作模式需要两个硬性指标：要么你的销售策略有着过人之处，要么你的产品属于热销的范畴。在这个世界上，没有一个商圈会为垃圾提供免费的空间，租金意味着利润的保证，如果你的项目不能让人看见更大的利润展现，那干脆老老实实地给地主交租子吧。

刘老板对我提议的合作很有兴趣，只是在模式上提出了不同的想法，他希望能够投入一半的资金用于家电产品的扩充，然后无偿提供销售所需的展台。他要求和出资金出人力的我形成对等，如此一来，他就可以按照对等的投入比例来分享对等的利润，而且还能增加他对扩充的家电产品的掌控力。平心而论，这是一个并不过分的合作要求，至少保证了各自50%的利润分配。但对于我而言，这是一个很难接受的条件，所以我毫不犹豫地拒绝了这个提议。

我很坦诚地与刘老板说出了我的底线，此次合作我只是租用他的销售展台，绝不接受资金的注入。我不想把一个纯粹的合作变成一个紧密的合股，更不想在金钱上与任何人存在任何形式的纠葛，我可以容忍合作伙伴来分享我的利润，但绝不将手中的主动权和操控权让出。自从我和项胖子分道扬镳以后，我就一直遵循这个理念，此时又逢家电商场的突然变故，使得我将这个理念更加根深蒂固地植入了脑中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一直以来，很多人都觉得我很固执，但是没办法，我必须对我的资金负责，我必须时刻掌控我的事业走向。我承认这对我的事业发展是一个束缚，但我绝不认可这是一个无法打破的瓶颈，每个人都有自己的经商法则和遵循的理念，我更愿意相信自己的内心判定，而不是人云亦云，我愿意为我的坚持承受一切后果，因为它是我事业稳妥发展的必要保证。

刘老板从我坚定的眼神中读到了彼此合作的分界点，他很清楚这个分界点就是一个不可逾越的鸿沟，所以他没有直接答复我，而是说需要一些时间去衡量利弊。对此我早有所预料，并未强人所难，毕竟这是一个带有赌注性质的选择，不过我也替刘老板算盘过，在这个合作模式中，如果实现利润的突破，那么他将获得一笔不小的收益，即便利润较低，他也没有任何损失，反正他的高档音响也都处于长期无人问津的销售状态，最多就是影响他与马老板之间的交情。一般来说，这种交情都很脆弱，在利益面前根本不堪一击，甚至可以忽略不计。以我对刘老板的了解和判断，我相信这次合作成功的可能性会很大。

在我的经商轨迹中，销售就是我的门槛，而销售最为精髓的部分就是看透受众人群的心理。可以说，销售就是我的看家本领，所以长年累月打下的销售底子竟然让我练就了一个独特的本事，那就是看人的眼光。我没办法准确地判断出一个人的发展前景，我也没办法准确地挖掘出一个人的斑斑劣迹，但在某一个时段某一个节点，我总能够确认一个人能否成为我事业上的助力，这一次我把宝押在了刘老板的身上，只因为我相信自己的判断。

在商海中，尔虞我诈是每一个商人都惯用的手段。如何在言谈中去判断人真诚与否，这就是商人时刻面对的课题。这个课题没有什么速成法，只有长年累月的经验，当你能够轻松地从一些表情、谈话、心理等方面识别出你所需要的讯息时，那么恭喜你，你已经毕业了，但往往这个时候的你也蜕变成了一个说谎高手。不得不说，这是商海的一种悲哀，又是每一个商人都无法避开的进程。

两天后，我接到了刘老板打来的电话，不出所料，他果然决定与我合作。他是个很识时务的人，丝毫不顾忌我的身份从一个后备雇员升级到合作伙伴。在利益面前，他不介意与人平起平坐，他不挑剔合作者的身份地位。我喜欢与这样的人合作，因为他是一个纯粹的商人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

俗话说，打铁要趁热，我连忙与刘老板谈妥了合作的各项细节，并将其形成书面合同，待签字盖章后又跑到了公证处备了案底。很多人会觉得我有些过于谨慎了，但我想说这都是必要的程序，既然是商业合同，那就一定要得到全程的法律监管，即便有一天合作中产生了摩擦，也能够较好地维系双方的利益。这些年我见多了商业纠纷，朋友之间甩脸为敌，亲人之间大动干戈，皆因为一个“利”字。因为合作者之间，没有永恒的利益，只有永恒的争斗，这是谁都无法扭转的事实。想让自己的事业进程双保险，那就要多操一份心。毕竟，凡事只有做到有备无患才会心安气定。

处理好合同事宜后，我就马不停蹄地奔向了哈尔滨。我之所以敢信誓旦旦地跟刘老板保证能够将爱浪和山水的贴牌电器弄回来，就源于一个在省城专做贴牌电器批发的供货商，这家伙专做二手家电翻新，再将其包装推广上市。对于他而言，把手中的翻新电器贴上爱浪和山水的牌子易如反掌。

之前在家电商场做经理的时候，我和这个供货商就相处得很融洽，大半年的时间里也替他销售了很多二手电器，所以每次去哈尔滨登门拜访的时候，这个供货商都会热情周到地接待我，吃喝玩住一条龙招待不说，临走的时候还会送上烟酒之类的礼品。可以说，在我当时可供选择的合作供货商里，他绝对是我合作的不二人选，并被我亲切地称呼为“贴牌老哥”。

此番再去哈尔滨，我心里很清楚，至少有一大半的供货商不再把我供为上宾，因为家电供货商的圈子很窄，下面的经销商谁家有个风吹草动，都会第一时间在供货商的圈中传播开来。对此我倒很淡然，毕竟辞职的时候我曾向所有产生回扣的家电供货商通报了情况，并暂停了所有的回扣款项，库存里还未销售完的货品，我也都按照剩余的货品数将回扣款项一一返回供货商的手中。我觉得这种事主动总比被动强，况且我也不想去欺瞒这些老主顾，我很珍惜自己的人脉资源，更把他们视为我发达的羽毛，无论哪一根，我都不舍得把其弄脏。

人走茶凉，看似简单的四个字，却任谁也迈不过这个令人唏嘘的坎儿。我很庆幸在那个年纪就已经看淡了得势与失势，所以我的心理落差并不大。我比大部分人都活得现实，只因为我比大部分人经历过现实的痛楚。我不会因一时的发达而癫狂，更不会因一时的失意而苦恼，我坚信自己的每一个阶段都在进步，无论得失都是一种历练，我想这大概就是现实的痛楚所赋予我的盔甲吧。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于“贴牌老哥”，我倒满怀希望，虽然我们之间谈不上什么过密的私交，只是一种因利益而捆绑在一起的合作关系。但我始终相信，他是一个有眼光的人。有眼光的人往往具备一个优势，那就是不以一时的成败去待人。我确定我此番拜访，必定会享受到从前的礼遇，因为我的能力还在，有能力的人无论走到哪里都会挖掘出新的利润点。所以，有眼光的人永远都不会排斥有能力的人，这两种人的合作机会无限多，绝不单单困缩在某一个时段。

利益至死的厮杀

在人际交往中，很多人都习惯根据他人一时的逆顺而选择对待的方式。对于顺境中的人总喜欢巴结甚至依附，觉得就此能够抱上大树；而对于逆境中的人总喜欢无视甚至唾弃，觉得就应该踩上几脚。其实我想说，用一颗平常心去对待身边的每一个人，才是智者的所为。因为这个世界上没有永恒的逆境和顺境，这二者之间的转换甚至比打雷闪电还要快。推崇顺境的人未必能得逞，毕竟献媚的人太多，但若踩了逆境中的人一脚，往往会被记恨到老，从而失去一些意想不到的机会。

“贴牌老哥”对我仍旧一如既往的热情，他虽然还不知道我此行的目的，但猜想会与新的合作有关。他知道我是个一心干事业的人，绝不会为了一顿招待而来打扰他。直到酒过三巡以后，我才道出了我的想法和要求。坦白地说，我并没有十足的把握能够说服“贴牌老哥”为我专门开辟一条全新的产品线。因为在当时，爱浪和山水只是两个名不见经传的二线品牌，这就意味着需要一个全新的流程。从电视机到VCD，从厂标到外形，从设计到包装，都需要专品专做，而且这条产品线所生产出的贴牌产品，也只能供给我这个单一的经销商，对于热衷于仿贴日本家电产品的“贴牌老哥”而言，这确实是一个不小的难题。

询问过我的销售规模后，“贴牌老哥”有些犯难。在他看来，开辟一条全新的产品线并不是问题，可是他对于新产品销量的评估并不乐

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

观，他生怕这项合作到最后彼此都无利可图。对于“贴牌老哥”的顾虑，我早已做了充分的准备，我只是淡淡地告诉他，相信我就好，我自有销售策略和手段，足以保证他在这条产品线上盈利。我在这个年纪能够取得如此成就，就足以证明我具备超乎常人的能力，如果我不能将这条产品线的销量做起来，那么我将永远退出家电的行业圈。

回想起当时的自己，我总会不经意笑起来，那是一个如此自信又稚嫩的年纪，青涩中带有一丝可爱，执着中透着一丝傻气，仅凭着自己的一腔信念就敢对人打包票，而且还拿着自己的前程当赌注。那时候的我喜欢用五成的信心去展现十足的把握，而现在的我更喜欢用十足的信心去展现五成的把握，这个蜕变只源于“成熟”二字。随着年纪的增长，随着阅历的丰富，谨慎和踏实自然会取代曾经的乐观和轻狂，这是一个蜕变的自然过程。此时的我就像一只成年的鸡在回首自己的蛋壳，不得不说，这是一种很奇妙的感觉。

在我的再三保证下，在酒精的挥发刺激下，“贴牌老哥”终于答应为我开设一条全新的产品线。一直以来，我都很喜欢中国的酒桌文化，事实上，有超过八成的合作也都是在酒桌上谈妥并敲定的。比起冷冰冰的谈判桌，我觉得摆满菜肴的酒桌更具有一丝人情味，恰恰就是这种人情味，它软化了合作双方的底线坚持，促进了合作双方的理念碰撞。所以说，合作未必是谈出来的，但一定能喝出来。

由于这一次和“贴牌老哥”的合作代表的是自己的利益，所以我没有拿回扣的想法，“贴牌老哥”也很有默契，自觉地将新产品线的供货价格压低了。在生意场上摸爬滚打数十年，“贴牌老哥”自然懂得细水长流的道理，所以也没必要跟我去争这一时的蝇头小利，况且此次又是我个人创业，他如果不拿出点实惠来支持我，也过不去自己的面子关。

说实话，这一次的登门拜访，“贴牌老哥”算是给足了我面子。如果换作一般人，恐怕早就感恩戴德了，但我却没有如此行事，因为我心里还揣了个不情之请。没办法，我终究是个生意人，总会时刻惦记着为自己争取更大的利益和更多的保障，并非我贪心太重，而是我实在输不起，所以我只能最大限度地去扩充自己的安全感，我想这或许就是我的一种本能吧。

我一边向“贴牌老哥”敬酒一边说出了我的最后一个要求，我希望“贴牌老哥”能够把首批货品以代销的形式交给我，之后的每次供

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

货再按照现款现货的方式结算。可以说，在当时的市场环境中，我的这个要求有些过于厚脸皮了。因为那时的家电供货全部是现款现结，概不赊欠，任凭合作再久、关系再好的经销商，也很难靠一张嘴就把成车的货品赊走，毕竟那是一个讲究真金白银的年代，谁若想玩空手套白狼的鬼把戏，那一准儿会被人家赶出来。

打下如此算盘，我并非因为囊中羞涩。事实上，以我当时的存款来购进这些产品，并不是一件吃力的事情，我之所以提出这个不情之请，主要是从两方面来考虑：第一，“贴牌老哥”做的都是一些翻新电器，在质量上很难有足够的保障，这就涉及产品日后的修换问题，如果我能压下他一批产品，自然就能获得主动的选择权，即便有一天“贴牌老哥”换行业或是跑路了，我也能够变卖这批压下的产品作为售后，起码能将损失降到最低；第二，刘老板的家电摊位能够支撑到哪一天很难说，他随时都有可能撤摊或是被马老板赶出商场，到那时我自然没有时间来处理手中的库存，如果我能压下一批产品，就可以直接把库存还给“贴牌老哥”做顶账处理，起码能将资金的风险降到最低。

或许很多人看到这里，觉得我这个人过于有心计，心眼也太多，但我想说，这都是一个真正的生意人所具备的基本条件。商海永远都不是智障收容所，在这里摸爬滚打，但凡心眼不够用的通通都被扫地出门了，没有人会记得他们的音容相貌，只会用他们的愚笨来不断鞭策自己的长进，这就是一个商人的历程。因为在商海中，心眼精的永远在算计心眼多的，心眼多的永远在算计心眼少的，心眼少的永远在算计没心眼的，最后能够留下的才是符合标准的，他们才有资格被称为真正的商人。

“贴牌老哥”完全没有料到我会有如此的要求，顿时愣了神。虽然他与我合作了很久，彼此相处得也很融洽，但我毕竟是没有什么实体支撑的孤家寡人，倘若我日后还不起这批货款或是赖账，再或者将这批货品骗走处理后突然人间蒸发了，那么他的首批价值10万元左右的货款就算彻底地打水漂了。常年做生意的人都明白，代销的货款最难回收，就算闹到法院也是件麻烦事，况且还有很多被告都消失得无影无踪，就连法院的传票都找不到人。所以说，在那个年代，如果没有十足的信任，谁都不敢贸然地将自己的货品以代销的方式放出去，因为谁都没有收回货款的把握。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与其说请求“贴牌老哥”给予我特殊照顾，还不如说我在用自己的信用下赌注，我不知道自己的信誉能否值高达10万元的货品，但我又非试不可，因为创业初期经不起任何的变故。见“贴牌老哥”迟迟不表态，我只得厚着脸皮说出了自己的现状，并请求“贴牌老哥”能够给予扶持，并且保证这10万元的信誉一定能够给他换来5倍甚至10倍的回报。因为只要我还在家电行业，他就一定是我关系最为紧密、合作最为优先的供货商。

商人间的承诺往往不靠谱，但对于当时的我而言，这是我唯一能够拿来说服“贴牌老哥”的砝码，我甚至已经做好了被嘲讽的准备，但我并不觉得自己丢人。在创业初期，适当的示弱是一种必要的措施，示弱只是为自己的事业保驾护航，但绝不是低三下四地去摇尾乞怜。它无关骨气，无关尊严，而是一种睿智的商业策略。我自始至终都觉得示弱是一种能够激发人们同情心的利器，它传达的是一种真实情感，只要运用得当，自然能得到相应的益处。

“贴牌老哥”知道我在家电行业的名声，大家对我的评价都是精明能干，值得信任，从未有过什么骗人骗财的劣迹，况且这一次我辞职也是第一时间通知了他，并把库存的货品回扣都退还了他，所以他衡量再三后，决定信任我这一次，还免费提供我首批价值10万元的货品。不过他提出了两个要求：第一，这笔货款不能无止境地拖欠下去，需要在五个月内还清，以每月两万元的还款金额单独结算；第二，在我的家电摊位开业之际，他需要亲自跟车押货，去我的商场恭祝开业大吉。

听完“贴牌老哥”的两点要求后，我这颗悬挂着的心算是彻底地平静了，虽然这与我的诉求不是完全相符，但也没有什么大碍。当时距离春节不过三四个月，按五个月的还款计划算，足以支撑到年后。至于下一年的计划，我压根儿就没有盘算，如果续期，便再跟“贴牌老哥”周旋。至于“贴牌老哥”前来为我庆祝开业大吉，那就更是客气话了，鬼都知道他此行的目的是来认认家电摊位和家门的，倘若此事有诈，他大可将满车货物拉回哈尔滨。对此我倒没什么想法，反正我也没有蒙事骗人的打算，待“贴牌老哥”到来之时，好好招待一番也就是了。

趁酒微醉之际，我和“贴牌老哥”敲定了所有的合作细节，唯一引起争执的就是对所欠货款的书面界定。“贴牌老哥”希望届时我能出具一份个人名义的借款收据，我却坚持要做成商业合作的代销货款合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

同。这二者虽然差别不大，意义又相同，但从格式的界定上却有着两种截然不同的法律认可，前者属于标准的民间借贷，后者则是正规的商业合同。如果某一天真的对簿公堂，那么前者对我而言将毫无半点胜诉的可能，所以我不得不谨慎应对。

除此之外，借款收据还有一个致命的缺点，那就是需要我一次性出具10万元的借款收据，而我每月只能还上两万元，我又不可能每月还钱都奔往哈尔滨，只能通过银行转账，如此一来，我就不能及时地收到“贴牌老哥”给出的单次还款收据，如果这期间“贴牌老哥”将我告上法庭，那我仍需按照10万元的借款收据去偿还。相比之下，商业代销货款的合同就比较灵活，里面早已规定了每月还款的金额和日期，我只要把每月还款的银行转账单据留下底联，便可以证明我的还款行为。无论“贴牌老哥”是否下黑手，我都可以拿着具有法律效力的证据去说事。

现代商业合作中，很多人由于脸皮薄、做事随意，往往受了些恩惠便没了原则。但我想说，任何时候都要提高自己的法律意识，尤其是涉及纸质的商业合同，一定要分清类别、看清条款，不给对手任何可乘之机。在这个过程中，任何的疏忽和谦让都是在出卖自己的利益，从而使自己坠入一个被动的局面中。每个人都要记住一个道理，那就是交情归交情，合同归合同，千万不能凭自己的好恶去左右合同的走向。在商海里打拼这些年，我见过太多合同欺诈，很多人往往就是因为合同上的一字之差，给自己和公司带来了灭顶之灾，因此跳楼轻生的大有人在。如果你不想重蹈这个覆辙，如果你不想让生活变成悲剧，那就一定要比任何人都仔细谨慎。

虽然我只有初中文化，但我一直以来都很注重加强法律意识。我很清楚，我这辈子八成就要在商海混了，我注定就是这群人中的一个，所以我必须具备相关的法律知识来保障我的商业利益。闲暇时间我总会买一些有关商业的法律书籍来看，例如《合同法》、《商业法律与法规》、《商业诈骗法》、《财税法》、《经济法》等，尽管这些书籍很枯燥很乏味，但每次我都能看得津津有味。在我看来，这些都是我必须消化的东西，就如同穿衣吃饭一般。我反复地告诫自己，如果我不能用丰富的法律知识来武装自己，那么吃亏上当就是迟早的事情。直至今日，我对很多法律条款的解释和应用都很熟知，常常令公司的法务瞠目结舌。究其原因，我想，那应该是一个商人的本能获知，同时也是一个商人的生存手段。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当年除了爱看一些法律法规外，我还经常出没于律师事务所。一般情况下，只要涉及商业的法律问题，我都先回家查各种书籍，能够看懂的便自行解决，无法理解的便直接去律师事务所，向专门的商法律师请教。虽说这些律师的咨询费都不低，但我却没有半点的犹豫和不舍，因为我所得到的答案会最大限度地为我的将来规避风险。在这点上，我是一个习惯早做准备的人，既可以防范自己落入别人的陷阱中，也可以时刻鞭策自己，避免闯灯压线的事情发生。

最终，我执拗的坚持赢得了胜利。“贴牌老哥”在酒精的作用下只想快点结束这个酒局，他是个人生得意须尽欢的人，喜欢夜夜笙歌，所以他宁可缴械投降，也要带着我奔赴下一个夜场。对于常年过着酒池肉林生活的他而言，晚餐只不过是一个开胃小菜，而之后的娱乐狂欢才是标准的正餐，这一次他仍旧把我带去了歌舞厅的包房中，还挑选了几个脸蛋漂亮、身材婀娜的“三陪”女郎来陪酒。

我不介意喝些酒来增加感情，更不介意用歌舞来舒缓劳累，我唯一介意的就是这些打扮光鲜、衣着暴露的“三陪”女郎，我并非看低她们，而是鄙夷这种相处的方式。

我很清醒自己的位置和使命，与大多数人相比，我都没有资格享受这种纸醉金迷的生活，我不想把我的斗志消磨殆尽，更不想把我的理想扔得一干二净。它仅仅是一种应酬，参与未必能开心，不参与也未必会失落，仅此而已。

与唱歌跳舞相比，我更喜欢去做正规的保健按摩，洗完一个舒适的热水澡躺在床上，闭着眼睛，耳边响着舒缓的音乐，体验穴道被按摩的快感，不得不说这是一种莫大的享受。每每这个时候，我都会卸下一身的防备，让自己的每一寸肌肤都得到足够的松弛，让自己时刻紧绷的神经得到足够的放松，这是我最为惬意的状态，可以把自己彻底放空，直接触碰自己心灵的最深处。

完美的营销策略

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

辞别“贴牌老哥”后，我乘坐最早的一班火车回到了我所在的城市，我是个珍惜时间的人，所以我很少把时间浪费在行程中。每次外出我都挑选最为快捷的出行方式，尽管我很讨厌火车的拥挤和嘈杂，但只要火车能够缩短我行程中的等待，我就会毫不犹豫地踏上去。我不追求舒适的乘坐环境，对于我而言，这只是一个运输的工具，坐在座位上的感受和坐在地上的感受并没有太大的区别，只需要多铺上一张报纸罢了。

尽管“贴牌老哥”的新产品还需要一段时间才能下生产线，但我却迫不及待地忙碌了起来。我总喜欢在第一时间把自己的事情做完，然后再休息或放松，因为只有这样，我才能够从容地面对接下来所发生的一切事情。我从来都不敢挥霍时间，避免自己在最后的时限内手忙脚乱。这个世界永远都存在着太多的意外，而我所能做的就是让自己时刻都走在意外之前，以便有足够的时间去弥补或挽救。

我在家电行业第一次正式的创业，以一种空手套白狼的方式拉开了序幕。与大多数创业者相比，我无疑是幸运者，我的家电摊位没有租金，我的家电产品没有货款，甚至连销售人员的薪水也都省去了。可以说，在创业之初，我已经立于不败之地了。我的所有需求都交由他人来埋单，他们与我荣辱与共，他们与我共享利润。如果我这次创业失败了，我所承担的风险将为零，最多搭上一些时间和精力罢了。

如何利用自己的头脑去整合资源，如何让自己在创业的道路上不背包袱，这是所有创业者都要面对的课题。在创业初期，每个创业者都是一枚柔软的蛋，经不起任何的风吹草动，更经不得任何的搬挪砸撞，这需要一颗强大的内心来支撑，更需要懂得运用借鸡生蛋的策略。在没有根基、没有财力、没有经验的条件下，一定要开动思维，去搜索一切可用的资源来为自己所用，然后重新审视自身的资源，如果能够挖掘出其中的闪光点，自然就可以做到完美的资源互换。在商海中，互惠互利永远都是安稳共存的模式，不要一开始就想我能得到什么，而是要想我能给人带去什么。

虽然此次创业没有过多成本的投入，但我仍旧不敢掉以轻心，毕竟追逐最大的利润回报才是我创业的初衷。为了能够创造出更为广阔的利润空间，我想了很多促销策略和手段。首先我和手中掌握的近300位从事家电修理的师傅一一通了电话，并告知我已经自立门户。以前在家电商场做经理的时候，我没少用好烟好茶来招待这些“拼缝”的人，人缘混得很好，所以超过八成的人都表示一定会带顾客去光顾我的家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

电摊位。为了能够笼络这些人心，我再三表示，从我这里领到的“拼缝”所得一定会高过任何一家家电商场。

其次，我专门找人设计了一批印满农村乡情的家电产品代金券，每张限定金额200元。此时正临近秋末冬初，农村顾客都是刚刚卖完粮食，属于家电行业的购买主力军，我当时的想法就是走入基层的农村，打着开业促销的旗号，挨家挨户地赠送家电产品代金券。农村顾客往往喜欢贪图一些小便宜，我便投其所好，将所谓的便宜送到每一户的手中。我曾经做过一个详细的调查和预估，如果我能将手中的10万张代金券发放完毕，即便只有1%的顾客肯来我的家电摊位使用代金券，那么，我的利润就能达到数十万。

这件事情说起来容易，但实际操作的难度却很大，要想在短短的时间内将10万张代金券发放到10万个家庭手中，其中的辛苦自然可想而知。不过我恰恰是一个不畏艰难困苦的人，越是人们觉得难做的或是无法完成的事情，我就越有兴致。我觉得挑战的乐趣就在于胜利者可以品尝到其他人所无法获知的滋味。

打定主意以后，我买来了一张城市地图，细细地划分了其中的若干个县、乡、镇、村。这个城市的人口总数有数百万，但我所印制的代金券只有10万张，这就迫使我必须不厌其烦地反复筛选。能够入选代金券发放名额的地区共有三个硬性指标：第一，经济富裕的地区，有足够的购买力；第二，距离我所在城市较近的地区，可以保证这部分购买力不会去邻市消费；第三，交通便利的地区，确保家电产品的运输成本最低。所谓好钢用在刀刃上，我必须准确无误地找出我所需的潜力顾客群，方能将其转化为利润。

在地图上标好所需的区域范围后，我开始着手代金券的发放。整整10万张，需要发放到不同区域的县、乡、镇、村，如果单凭我一个人，估计到年后我也没办法将其发放完毕。像这种浩大的工程，组团结队是必不可少的手段，也是最为行之有效的办法，所以我很快就找来了十多个帮手。这些帮手都是夏天在早晚市帮忙的主力，鉴于之前的愉快合作，他们都愿意再次为我打工，即便只是短工，他们也毫无怨言，大家都知道我是个乐于分享的人，只要是我牵头的生意，那一准儿不会亏待他们。

在这些帮手中，我也做了反复的筛选。首先，人要老实、可靠，爱耍小聪明、贪图便宜的一概不用，我可不想把这些印制出来的代金券变

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成他们口袋里的废纸，更不希望他们敷衍了事，骗我说已经将手中的代金券发放完毕，毕竟我没办法去监督每一个人的工作，只能靠他们的自觉。其次，女人一概不用，因为农村家家户户都养狗，而派发代金券就要挨家挨户地去打交道，我不希望她们因为畏惧家狗而放弃一个个潜在的顾客，况且女人的脸皮也比较薄，在发放代金券的过程中难免会遭人白眼与嘲讽，倘若心理承受能力差，那就很容易半途而废。

此外，我最为担心的就是这些帮手能否按照我的计划将手中的代金券派发到指定的人群手中，如果某个人贪图省事，将手中的代金券全部扔进庄稼地，那绝对是将我的一番苦心喂了狗。在他看来，这不过是偷懒，可对我而言，这意味着我将丧失一部分潜在顾客。为了避免和杜绝此类事情发生，我曾经认真地约了每一个人谈心，除了拜托他们务必费心外，我还采取了一个奖励制度，那就是无论是谁发现同事中有偷懒怠工的情况，就可以私下向我举报，一经查实直接奖励1000元。我不知道这种方法是否得当，但在当时，它确实有效地将偷懒怠工的情况降低到了最低。

我以每天300元的价格包下了5辆出租车，然后每辆出租车里分配了3个人，要求大家按照既定规划的路线和地区逐一发放代金券。我的要求很简单，务必把代金券发放到每村每户的手中，不得遗漏，也不得多发，最大限度地保证每张代金券都能够物尽所用。在派发代金券的过程中，还要向每家每户说明开业酬宾的事宜，但凡使用代金券来我们家电摊位购买家电产品的，都可以在最低折扣的基础上再享受减免200元的优惠，且都有精美礼品赠送。而且要再三强调，我们的产品都可以免费送货上门，并负责安装调试。

尽管雇用了十多个帮手，我也没有闲在家中，而是同大家一样坐着出租车走进一个个农户家中。不得不说，这是一件很苦的差事，因为一个村子至少有几百户，平均每天要走的村子更是有几十个，一天下来，往往嗓子说冒了烟，脚底磨出了泡。由于时间紧，任务重，每天的早餐和午餐基本都是在出租车上解决的，饿了就啃面包，渴了就喝矿泉水，累了就捏捏脚解解乏，困了就靠在车上打个盹。几天下来，我竟然不知不觉地瘦了一大圈。

我挑选的这些帮手都是练过早市和夜市的销售人员，与平常人相比，他们绝对称得上吃苦耐劳。可即便这样，他们也被这种高强度的工作累得够呛了，甚至有的人打起了退堂鼓，只是碍于面子才硬着头皮苦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

苦地坚持着。鉴于这种情况，每晚我都会把大家叫到一起聚餐，专门点些有油水的菜来犒劳他们。我很坦诚地告诉每一个人，磨炼就是对我们的鉴定，日后我们能够成为老板还是伙计，完全取决于我们的毅力。是选择坚持还是放弃，它将决定着我们每个人日后的贫富走向。

我不知道我当时每晚的演讲是否具备水准，但我知道这是我必须要做的事情。当一个团队中滋生出负能量的时候，领头人就一定要及时地站出来，将这些不利的消极因素扼杀在萌芽之中，否则它便像瘟疫一般，感染每一个人。我很庆幸，当时找来的帮手都坚持到了最后，且保质保量地完成了预期任务。由于时隔多年，这些人早已消失在我的生活中，脑海中的印象早已模糊。但我想，这些人现如今都应该生活得很好，因为他们每个人都是生活的强者。

在家电行业，促销的手段可谓五花八门，但总体而言，家家采取的策略和手段都大同小异。我不知道我所采取的这种方式能否称得上创新，但在之后的实际销售中，我确实尝到了不少甜头。仅仅用了不到10000元的营销成本，我就成功地用代金券拉来了近千位农村顾客。在这些农村顾客里，将其直接销售并转化为利润的高达80%，仅以平均每单300元利润计算，我的利润就高达20万。

在抢夺农村购买力份额的同时，我也没有放弃对城市购买力份额的争取。不过我没有马老板那样财大气粗，动辄砸出数十万的广告费用，例如一些商场悬挂的广告牌和街道悬挂的广告牌，价格更是高得离谱。以我当时的能力，只能对这些大规模营销方式兴叹，别说我付不起这个钱，就算付得起，我也舍不得。一直以来，用最小的成本达到最佳的效果才是我的诉求。所以在这件事情上，我仍旧延续了我的风格，并且接二连三地想出了好点子。

我一直以来都坚持花小钱、办大事的信念，我确信只要开动脑筋，照样可以取得很好的效果，甚至很多时候，其效果远远超出自己的预期。在商海中，无论有钱还是没钱，都要保持勤俭和灵活的思维。在投入一个项目之前，要充分地进行一次细腻的思考、谋划，不要按照惯有的模式重复操作，而要利用自己敏锐的大脑和仔细的洞察另辟蹊径。

针对城市顾客，再采取代金券的方式显然是行不通的，因为城市和农村这两类顾客群体的消费理念不相同，只能采取不同的策略逐个争夺。在当时，住户小区、银行、邮局、通信、食杂店、超市、饭店是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人群最为密集的地方，所以我准备先从这些地方下手，逐一渗透我的营销计划。

打定主意后，我找人设计了一张极为醒目的宣传海报，并印制了数百张，大概内容就是开业让利酬宾。这与其他海报的宣传语相比并没有什么两样，不过没关系，我的重点本不在此，其实整张海报的噱头就是海报正中位置买一赠一的活动。这的确又是一种老套的促销方式，但在赠品的环节我可下了大血本。一般买一赠一的活动不过随赠一些几元钱的小玩意儿，不但不值钱，而且不实用。可我偏偏就要打破这种常规，我需要开辟一个全新的赠品领域，使之具有十足的诱惑力。

在随赠品的选择上，我颇费了一番心思。首先，这个随赠品的价值不能太低廉，绝不能搞些三五元的便宜货来糊弄人，因为顾客的眼里不揉沙子，对于兴趣不大的东西，他们总是很难提起兴致；其次，这个随赠品不能太大众化，一定要具备稀缺性，因为只有新鲜的元素才能刺激顾客的购买欲；最后，这个随赠品不能仅是个摆设，一定要具备广泛的实用价值，因为只有有实用价值的东西才能达到让顾客感觉物超所值的效果。综合以上三点诉求，我最终将随赠品定在了海鲜上。

销售家电产品配备生猛海鲜赠送，这不可不说是一种创举。这二者的搭配看上去虽然有些不伦不类，但在当时，我的确就是这么干的，而且还取得了颇为不错的成绩。由于当时临近冬季，气温较低，所以采用活的海鲜基本是没戏的，为了便于运输存储，我直接采用了冷冻的盒装海鲜。这种盒装海鲜包装精美，极为上档次，其中又分为虾、蟹两种，基本每盒的分量都在两斤左右，无论自用还是送礼，都能让人连称实惠。

为了能够挑选到肉肥味鲜的冷冻海鲜，我特意乘车去了一趟大连，反复筛选后我选择了一家价位和品质都很不错的冷冻海鲜加工厂合作，然后跟随物流车买回了1000盒冷冻海鲜。不得不说，冷冻海鲜产品的物流配送价格真的很贵，完全超出了我的心理预期，不过这也没问题，毕竟我懂得羊毛出在羊身上的道理，自然会有顾客来为这部分成本埋单。写到这里我不得不再次感谢一下“贴牌老哥”，当他接到我的援助请求后，二话没说便借给我两台大容量的二手冰柜，否则，这些从千里之外弄回来的冷冻海鲜非得化成一摊摊水不可。

我之所以将随赠品定为海鲜，是由我所在的城市位置和环境所决定的。由于我所生活的县级市四周都不临海，人们长年累月地见不到海

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

鲜，偶尔有两个贩卖活海鲜的加工点，价格也都贵得离谱，而且每逢年关，海鲜类产品更是供不应求。所以我就是看准了这个时机，才敢打海鲜这张牌，我相信能够为之动心的顾客绝不在少数，只要能吸引来这些人，我自然能将其转化为利润。

惰性永远都是最致命的“杀手”

住户小区永远都是海报渗透的第一站。在那个年代，很多小区都没有“物业”这一说，基本上都是居委会在承管小区的大小事宜。那个年代的小区根本就不用偷偷摸摸地进去，即便大摇大摆地出入也无人问询，更无须像现在贴小广告的四处防范，只需大大方方地将海报贴在小区每栋楼的单元门上即可，甚至都不用担心海报会被人撕掉，因为居委会的大爷大妈才懒得管这种闲事呢。

我所在的城市小区数量足有数百个，分别遍布在城市的各个角落。一般人面对这种情况，往往都会挑选些有代表性的去粘贴海报，可是我偏不，非要一心贴满所有小区的单元门。我觉得每个小区内都会有我的潜在顾客，所以这份坚持和辛苦是很有必要的。有时候，营销就是搂草打兔子，只能大面积撒网，因为谁也不敢确定兔子究竟会从哪个角落钻出来。

穿着军大衣，蹬着山地车，背着旅行包，这就是我去各个小区贴海报时的造型。每天天还不亮，我就上路了，好在这个城市并不大，大部分的道路我都很熟悉，再加上脑子里记下的小区位置分配图，我倒很少走冤枉路。美中不足的是当时下了场雪，道路极为湿滑，不管我多小心，还是摔了好几次。

我只用三天时间就跑遍了全市的小区，其中的辛苦无须多说，我自然累得浑身脱节。可即便这样，我也没有歇一天，因为接下来我还有很多块“硬骨头”要啃，这只不过是走完了万里长征的第一步。很多时候我都会如此鼓励自己，生怕自己停下前行的脚步，很多双勤奋的双腿就是由于一时的耽搁而滋生了惰性。对于一个创业中的人而言，惰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就意味着堕，它就像一个可怕的杀手，总是悄悄地隐藏在半路上，伺机袭击那些不够专注的人，创业者一旦被它缠身，也就失去了创业者所该具备的精气神儿。

海报渗透的第二站是人口流动密集的公共区域，例如银行、邮局，以及移动、联通、电信等通信部门，这里每天往来人数非常多。但是这种地方附近往往多是公职部门，想要在人家眼皮子底下贴广告，那简直比登天还难，我自问没有这个本事，但是我的朋友以及朋友的亲人中却有很多在银行和邮局里供职。对于他们而言，这就不是件大事了，所以我很快就做出了一个决定，凡能将海报贴在银行和邮局门口或是大堂的人，我一概奖励500元。俗话说，重金之下必有勇夫，不到半个月的时间，我的海报已经粘贴到了城市中近50%的银行和邮局中。

那年月，充缴语费是一件很烦琐的事情，既没有现在网络缴款这般快捷，也不像现在随处都售充值卡这般方便，若想办理通信业务，只能去各自的营业厅里排队。我记得那时候我所在的城市只有三家营业厅，即移动、联通和电信，这三个冤家彼此竞争极为激烈，都想尽一切办法来扩展自己的用户，这就给了我一个钻缝子的机会，于是我想到了资源互换。与三家营业厅相比，家电商场的客流量只多不少，所以我就将海报做成了人物模板的形式，然后中间配有诸如此类的两句话，第一句是“爱浪电器友情提示：中国移动的信号就是强”，第二句则是“中国移动友情提示：购买爱浪电器，免费赠送生猛海鲜”。如此一来，两家的广告诉求同时得到了满足。

我拿着准备好的人物模板海报走访了三家通信营业厅，其中有两家通信营业厅都对这种资源互换的模式表示出了极大的兴趣，并且很快签约成功，只有一家通信营业厅觉得这种方式没有太大的效果，从而婉言拒绝了我的合作请求。对此我并不气馁，很快就利用人脉资源与这家营业厅的负责人攀上了交情，几顿宴请加礼送之后，他的通信营业厅自然向我的人物模板海报敞开了大门。直至今日，我还记得当年我的家电摊位处摆着三个不伦不类的人物模板海报的情景，由于海报上的广告语比较相近，使得过往的人群不禁有些费解，到底哪一家的信号才是真的好？

可以说，与这三家通信营业厅进行资源互换合作，使我获得了极大的成功，这不仅仅是一种单一的广告效应，而是将这三家通信巨头与我的电器品牌牢牢地捆绑在了一起，从而最大限度地带动了家电产品的销售。例如，爱浪电器是与三家通信巨头齐名的电器品牌；爱浪电器

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是中国通信巨头唯一联合推荐的电器品牌；爱浪电器是中国通信用户唯一指定的电器品牌。

这种营销手段属于偷换概念的一种，因为对于名声并不大的爱浪电器而言，很多人都没有什么印象，但绝对没有人不知道移动、联通、电信这三家通信企业，将这四个品牌紧密地联系在一起，就会让人在不经意间产生一种错觉，从而判断这四个品牌应该属于同一个高度。未曾听闻过爱浪电器，一定是自己孤陋寡闻，而并非爱浪电器的实力规模不够。如此一来，顾客就会习惯性地给予爱浪电器信任，为我接下来的营销打下了结实牢固的根基。

海报渗透的第三站是城市中毫不起眼的食杂店。在当时，超市还未盛行，只有几家大型商场中开设了超市，而小区、街道依旧是食杂店的天下。这些小店大多销售一些日常用品，由于地理位置极具优势，几乎垄断了消费日用品的半壁江山，无论是固定的小区主顾，还是街道的流动人口，都常常光顾这种小店。可以说，那个年代的生活里，食杂店是每个人都无法脱节的一环。

对于食杂店，我采取的方法很简单，事实证明，越简单的方法往往越有效。据我所知，开设食杂店的多是下岗人群和退休人群，每天的几十元盈利便是他们的开销来源，可以说，他们的盈利很固定，仅仅够维持温饱。考虑到这些因素，我便与每家食杂店都达成了一个协议，按照规定，他们每家都要在店内最为醒目的地方粘贴我的海报，时间为三个月，而我则需要一次性支付每家食杂店10元钱的酬劳。这笔钱虽然不多，但对于下岗人群和退休人群而言，也是一笔额外的创收，况且只是粘贴一张海报而已，他们实际上并没有付出任何成本，所以他们也很乐意与我合作。

海报渗透的第四站是城市中的大小型饭店。俗话说，民以食为天，饭店便是生活中的一个主流场所，小到面馆，大到酒店，永远都不缺乏食客的光顾，这里每天人头攒动，属于广告投放的绝佳场所。一般人可能觉得饭店与电器扯不上什么关系，最多也就适合一些酒水类的广告。但在我看来，每个人都是家用电器的潜在消费者，我需要他们随时随地地听闻我的家电摊位，并了解我的营销活动，如果其中藏有受众人群，那就极有可能转化为我的顾客。

我所在的城市虽然不大，但是大小类别的饭店也足有数千家，若是采取与食杂店一样的合作方式，基本没戏，因为开饭店的人大小也都是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个老板，压根就瞧不上这10元钱。为了投其所好促成合作，我一连走访了很多家饭店进行调研。在走访中我逐渐意识到，每家饭店提供给客人的餐巾纸都是袋装的，既不美观，也不方便，而且极易造成浪费。我连忙找加工厂设计了一大批木制的抽纸餐盒。这种抽纸餐盒的单个成本是一元钱左右，上面都印有爱浪电器促销酬宾的活动，只要顾客在用餐期间使用了抽纸餐盒，就一定能够注意到我的宣传广告。

为了能够使这批印有广告宣传的抽纸餐盒在短时间内占领大小饭店的餐桌，我只能采取赠送的方式，在赠送中以饭店的餐桌数为主，确保每个餐桌的客人都在广告宣传的范围内。对于这种合作模式，80%以上的饭店老板都欣然接受，毕竟都是免费的，不拿白不拿，而且也确实能够解决一些存在的问题。

我不敢说自己当时的这一创举改变了整个城市餐饮业的纸巾传统，但在随后不久，袋装的餐巾纸便逐渐地退出了占据十余年的餐饮市场。实际上，这也是时代进步的一种必然结果。记得前年我有幸回到这个我生活了近20年的城市里，中途曾在一家老字号的馄饨店里就餐，我竟然在不经意间发现了我当年赠送的抽纸餐盒，上面那两行熟悉的广告宣传语依稀可见，让我不禁心潮澎湃，连连感叹十几年的光阴就这般逝去了。

在“贴牌老哥”的产品还未曾下线之时，我已经完成了所有的前期营销，我细致地算了算，所有的营销费用加在一起尚不足6万元。说实话，我很满意这个营销费用所产生的营销效果，以当年的市场价格计算，6万元只能在本地电视台滚动播出一周的字幕，6万元只够缴纳商场半年的广告牌费用，而我却将它遍布于城乡之间的每一个角落。恰恰这尚不足6万元的营销费用，直接替我带来了数以千计的顾客。

无论哪一个行业，在制定营销策略的时候，真正的着力点只有三个方向，即产品、服务以及营销者本身。在当时，我的产品基本属于贴牌翻新的“三无”产品，谈不到什么品牌优势，所以它无法成为我的营销重点；服务永远都是我较为看重的一个层面，可惜当时我的实力和规模远远达不到要求，它只能是我努力的一个方向，并非营销的重点。其实，我的营销重点就是我这个人以及我脑中的思路，我的营销策略源于我对自己的信任。我所需的只是一个将顾客牵引而来的载体，因为我知道我的销售能力足以应付各类顾客，只要他们肯来，我就有把握将绝大多数人口袋里的钞票掏出来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

究竟是围绕着产品做营销，还是围绕着营销者做营销，这需要一个准确的判断和认知。如果产品自身优势明显，那么营销思路自然简单明了，如果营销者思路过强，那么就要突出思维的重要性。不可否认，后者的营销与前者相比会凸显精华，但这往往对营销者的要求极高，如果营销者自身不具备敏锐的头脑、开拓性思路、果断的执行力以及吃苦耐劳的性格，那么这个营销策略本身就是失败的，自然也就不会达到预期的效果了。

当刘老板将电视、VCD的展厅制作完毕后，我再一次昂首挺胸地走进了这个熟悉的家电商场。对于我的到来，所有人都觉得很诧异，没有人会想到我在这么短的时间内竟然与刘老板走到了一起，就连一向对我青睐有加的王老板也连连摇头叹气，似乎在为我的选择而感到惋惜。至于马老板，仍旧是一副不可一世的模样，他甚至都没有理睬我，似乎从来就没有我这个人存在一般。

对于马老板的漠视，我丝毫不介意，因为我知道，在不久的将来我就会用我独特的销售方式让他付出应有的代价。可以说，这个家电商场就如同我孕育出的孩子一般，我是对它倾注心血最多的那个人，我甚至知道它的每一处脆弱的穴位，在这种环境和空间里作战，在这种知己知彼的状态下作战，我将无所畏惧。在我眼里，马老板就是曾经的孙老板，他也不可避免地要经历一个漠视、重视、仇视的痛苦过程，我很确信这一点。

为了避免马老板来找刘老板的麻烦，我和刘老板都统一了口径，将彼此间的合作关系说成了雇用关系。得知这个消息后，家电商场顿时议论纷纷，那些曾经被我一手带出的售货员很快就分成了两派，其中和我相处甚好的一派都觉得我此番选择无疑是在走下坡路，不禁为我的将来担忧。而与我相处一般的一派则有些欢呼鼓舞，他们觉得曾经的领导如今沦落到与他们同等的位置是一件极为开心的事情，甚至有些人大有欢呼雀跃之势。

对于这两派人的议论，我丝毫不理会，因为他们的嘴左右不了我的前程，只有我的双腿才能知道我究竟能够达到何种高度。在他们看来，这是一种事业的堕落，而在我看来，这恰恰是一种高升，毕竟我从曾经的一名雇员升级到此时的老板。可惜的是，这些话我当时只能憋在心里，不能说给任何人听，我的诉求很简单，只希望在这段日子里能够踏踏实实地积累财富，完成原始资本的扩充。除此之外，我不希望

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

招惹任何的嫉妒和排挤以致影响我的进程，究其原因只有三个字：不值得。

以诚信为本，以勤勉为基，以稳妥为胜

“贴牌老哥”的新产品下线比预期晚了几天，但是品相真的没的挑，大到整机，小到细节，完全都是按照爱浪、山水这两个品牌仿制而成。刘老板更是高兴，可高兴之余却带有一丝遗憾，遗憾的是，他没能早些发现这个商机，不然也不至于将生意做得如此惨淡。

马老板对这批家电品牌的来路虽然心知肚明，但他依旧拿刘老板没有办法，因为这些电器都挂着爱浪和山水的牌子，属于在合同约定经营的范围内，所以他只能默默地吃下这个哑巴亏。不过在他看来，我和刘老板此番也就是小打小闹，对品牌众多、员工众多的他完全造不成威胁。基于这个原因，他甚至都懒得搭理，每次在我和刘老板面前走过都是一副趾高气扬的模样。

与悠哉的马老板相比，王老板倒是多了几份担忧。我是跟他曾患难与共的人，当初我以一己之力抗衡孙老板的景象他还历历在目，可以说，他是对我实力和能力最为了解的人。所以他很清楚，我一定是一个不小的麻烦，为了不重蹈孙老板的覆辙，他只得暗地里告诫每一名家电售货员要打起十二分的精神来，千万不能被我抢了风头，更不能被我得了势气，不然再想把我压下去就是难上加难了。

对于王老板的良苦用心，我很理解，也很释怀，这就是商海中的竞争，它与个人情感无关，只是一种本能的行为。我和王老板之前都未曾将彼此视为对手，但面对眼前的事实，我们就只能全力以赴地去保证各自的权益不受伤害。我们没有退路，我们没有怜悯，只能带着彼此的不适胡乱地搅在一口锅里抢食吃。但无论谁胜谁负，都不会影响彼此间的情感，因为这就是商人朋友间的竞争法则。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不可否认，王老板的一番叮嘱收到了成效，使得大部分家电售货员都有些跃跃欲试，一心想跟我比个高低。这些由我一手调教出的销售精英此时已经鼓足了勇气，硬是和我这个曾经的师傅较上了劲。也难怪，这些人虽然都是我带出来的，但是看过我现场销售的人却寥寥无几，所以每每当他们热情洋溢地与我打招呼的时候，我分明能够感受到他们内心深处那股子按捺不住的信心，甚至我每次出现在家电商场的时候，都能敏锐地感觉到有数十只眼睛紧紧地盯着我的后脊梁默默地发狠。我很确定，我再一次成了众人眼中的靶子。

被自己调教出来的学生组团挑战是一件很不光荣的事情，对此我只能苦笑。我丝毫不责怪这些不念旧情的同事，毕竟大家养家糊口都不容易，谁也不敢不听从老板的吩咐，况且我也经历过这个时期。当我还是一名稚嫩的售货员的时候，我也时刻都在努力地去超越小关和小宋两位前辈，我觉得人之所以能够进步，就是因为我们能够超越一个又一个目标。从这个意义上讲，我非但不生气，反而为他们真心感到高兴，至少我没有白教他们，而他们所展现出来的拼搏奋进更让我觉得无比欣慰。

欣慰归欣慰，但我绝不会手下留情，无论他曾经是我的老板还是我的下属，只要在商海中狭路相逢，那我一定不会手软。这并非是我心狠，我只是在遵循商海博弈的法则，因为双方一旦进入竞争模式，就不会出现双赢的局面，要么把对手放倒，要么被对手放倒。这里永远没有和局，更不崇尚慈善。

还没等我在家电商场站稳脚，我的前期营销策略就收到了效果，平均每天我都会接到数十个问询电话。这些电话有的来自城市，有的来自乡村，有的问询家电的价位，有的问询促销的活动，有的问询家电摊位的位置，有的问询活动赠品的种类，总之，各种各样的问题，差点让我招架不住。记得尤为离谱的是一个企业的采购也打来了电话，他问询的重点是冷冻海鲜，一定要我让给他两百箱冷冻海鲜作为他们企业员工的年终福利，令我真是哭笑不得。

一时间，我接电话几乎接到了手软。我猜想，那应该是我这辈子接打电话最为频繁的一段时间了。为此我很同情那些整天整夜坚持在第一线的客服，至少我有过与他们一样的经历。不过我是一个很有耐心的人，我总会不厌其烦地对于重复的问题一遍一遍地给予解答。我心里很清楚，这些人都是我的潜在顾客，他们心中的信任在向我招手，他们口袋里的钞票在向我招手，所以我只能应对好每一个打来的电话，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尽量不让每一个机会从我身边溜走。事实证明，这绝对是一个正确的选择，因为这些主动打来问询电话的顾客有八成以上都为我贡献了一笔不小的利润。

当一排排崭新的电器摆在家电展台的时候，我心潮澎湃，从打工到创业，从雇员到老板，我这条路足足走了两年。在这个过程中，没有人注意我的艰辛，没有人在意我的蜕变。但我知道，我一直都在内心深处为自己加油呐喊，我的泪水和汗水都会见证那一段崎岖挣扎的路。或许，这就是崛起的历程，而在这条奋起的路上，没有人可以只享受果实，却不付出代价。

由于和刘老板采取利润分成的合作模式，所以我必须将每件货品的进货价格告知刘老板。说实话，这就是一个凭良心说出的价格，因为刘老板根本无处去打探这些货品的进货价格，说多说少全由我来定，在这种合作模式里，毕竟主动权在我的手上，他只有听从的份儿。对于这件事的处理，我一开始就打定了主意，绝不抬高货品的进货价格，绝不欺瞒刘老板的信任，我不屑用这种下作的手段去黑掉本属于刘老板的钱，那不是我的作风。

我和刘老板的利润分配比例是7∶3，这是一个颇令我满意的投资回报率。对于合作方而言，我只拿到我满意的回报即可，所以我没有再拿货品的回扣。而在销售的领域中，我坚信，只要我能够将销售做好，我所取得的利益要远远超出压榨合作方的所得，我宁愿把所有的精力都用在销售上，而非整天琢磨如何算计合作方。原因很简单，只有三个字：不值得。

回顾这些年与他人的合作中，我一直都是以诚信为本，以勤勉为基，以稳妥为胜。在合约未签订的谈判桌上，我会全身心地投入到与合作方的“厮杀”中，用各种方式来保证自己的投资利益。而当合约签订并肩而行的时候，我又会把所有的精力都投入到市场领域的冲锋陷阵中，用最大的努力来保证自己与合作方共同的利益。这样做并非源于一纸合约，而是一种经商的层次理念。我无比讨厌合作方之间的争斗，所以我更喜欢把彼此的层次分明。我希望每个人都能明白，身处哪个层次就要做哪个层次的事，如果连这点都分不清楚，那是无比愚蠢的。

鉴于我的风格，很多商海伙伴都赠给我一个“磐石公”的称号，磐石寓意着踏实，但同时也意味着坚硬。这就是说我不是一个搞阴谋诡计

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

玩内斗的人，但我也绝不容忍有人在我的背后搞小动作，在我的合作原则中，我从来不会主动挑衅合作方，但若有合作方想算计我，那我一准儿会在第一时间还击，而且还会让对方死得很惨。对于这种不懂得互惠互利、和平相处的合作方，我没有半点同情，即便他已经认识到了错误的严重性，我也会把最惨痛的教训留给他。

自从我再次回到家电商场以后，自从被王老板叮嘱告诫后，几乎所有的家电销售员都暗暗憋了一股劲，每个人都想证明自己的实力，每个人都想挑战我的地位，所以每当他们销售出一台家电产品后，都会情不自禁地与我对视，嘴角边还挂着得意的神情，似乎想通过这种方式让我认可他们的能力。面对这种有些无礼的挑衅，我的反应就是微笑着不予理睬。或许他们还不明白，我早已过了那个与人争比销售能力的初级阶段了。我的心中不是没有对手，只不过，那个人是他们的老板。

王老板曾与我一同经历过孙老板手下雇员的围截，他很清楚，这种令人鄙夷的方式成效并不大。但除此之外，他也没有更好的办法来对抗我，所以他只能再次捡起孙老板丢下的老办法，时不时地组织手下的雇员来截断通向我的家电摊位处的客流。不得不说，王老板这招运用得很娴熟，只可惜，他所收到的效果却不明显。因为这个家电商场的雇员各有各的心思，远不如孙老板时期手下的雇员心齐，况且孙老板时期手下的雇员拿的都是死工资。对他们而言，销售和截流没什么分别，只要听老板的话就好，可是王老板手下的雇员拿的却是效益工资，谁都知道这截流是个费力不讨好的活儿，有这闲工夫，还不如多招揽顾客呢。

久而久之，王老板的要求就变成了一个“面子工程”，当王老板在家电商场巡视的时候，雇员们都会给这个二老板一些面子，彼此间凑在一起装模作样，可若王老板不在的时候，那自然就成了一盘散沙。对此，王老板也是心知肚明，一来临近旺季，他不想与雇员们搞僵；二来他只是个二老板，不好把气势压在马老板之上；三来他心中多少念些旧情，也不好意思对我这个曾经为他立下汗马功劳的老雇员“赶尽杀绝”。所以对于此事，他只能睁一只眼睛闭一只眼睛了。

说实话，我一点都没有把王老板的截流政策当成一回事，虽然刘老板的家电摊位位置很不理想，但家电商场旺季时的顾客极多，根本无法将之分流截断。只要每天有20%～30%的客流走过我的家电摊位，也就够我应付的了，毕竟我只是一个人，没办法同时应付不同的顾客，况

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

且我手中还掌握着大量“拼缝”人员，这些人往往带着顾客直奔我而来，他们只认我一个人，任凭别家的雇员再怎么拦截，那也是徒劳无功。

除以上两点以外，我还有一个撒手锏，那就是我的前期营销足以保证我每天的客源。我之所以敢与刘老板合作，之所以敢与马老板抢饭吃，凭借的就是这点精准营销。即便家电商场方面我得不到任何客源，我所营销来的客源也足以让我赚到足够多的利润。可以说，这场竞争一开始，我就立于不败之地了。唯一的差别就是我早已知道了答案，而其他人还需要等几个月才能知晓。

由于前期的营销策略做得十分成功，所以每天光顾我的家电摊位的顾客络绎不绝，而我唯一能做的就是诱导他们的消费行为并将其转化为利润。无论是城市的顾客还是乡村的顾客，我都是一口通吃。只要他们来我这里，我就有办法让他们乖乖地掏钱买货。

在当时的家电商场里，刘老板是唯一希望我能发大财的人，因为他可以从我的利润中分上一杯羹。原本他并未想到我能将这个家电摊位经营得如此火爆，他只是保守地估算这次合作会有一笔利润进账，总之不会赔钱，毕竟他对我的人脉资源和销售能力很有信心，但他绝没有想到这块蛋糕竟然如此之大，对于长期以来惨淡经营的他而言，这无疑是一针兴奋剂。

刘老板原本就是雇员出身，虽然转型做了老板，但是身上却没有什么架子，随着家电摊位销售得日益火爆，他干脆给我打起了下手，耍嘴皮子这种冲锋陷阵的事情他自然干不了，但他却可以做一些力所能及的事情，例如招揽顾客、抬货试货、迎来送往等，并且做得有模有样，以至于很多顾客都把他当成了打工的小伙计，而把我当成了大老板。

对于这种角色的互调，刘老板全无怨言，而是心甘情愿地帮我完成每一单销售。坦诚地讲，我很喜欢与刘老板这样的人合作。在我看来，这才是一个纯粹的商人，眼里没有地位的高低，心中没有年岁的大小，他所做的一切只是为了赚取利润。

在现实生活中，很多人都纠结迷茫在自己的患得患失中，很难走出这个由虚荣和脸面所堆砌的泥潭。究其原因，不过是虚荣心作祟罢了，总觉得自己所处的地位和环境格调高雅，不屑与身份不相符的人相交

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

甚至合作，总觉得这会从某种程度上降低自己好不容易才得到的尊荣。实际上，在风云变幻的商海中，所有人都只是一艘小舟罢了，这里没有永恒的董事长，也没有不败的总裁，任何一个名头都经不起商海的翻转。在这个波涛汹涌的世界里，唯一坚挺的就是利润。所以，只有懂得身份置换的人，只有懂得为利润折腰的人，才能够迎风破浪，驰航到更为宽广的海面上。

在致富的道路上，我一路狂奔

还未正式步入销售旺季，我的家电摊位平均每天都能销售几十件家电产品，无论是电视机还是VCD，其单机利润都能保持在300～1000元之间。如此一来，每日的利润都能保持在数千元至万元，偶尔有些周末的单日利润还会突破万元大关。那段日子里，我每天都要喝上七八瓶矿泉水，从早到晚嗓子始终是沙哑的。没办法，毕竟这个家电摊位只有我一个人负责销售，如果我不玩命，那么我和刘老板一准儿得喝西北风。

在合作者之间，交情淡如水，感情寡如烟，唯有利益才是其中维系的纽带。在与我的合作中，刘老板从始至终都表现得很恭敬。不得不说，这是一次很愉悦的合作，但我心里明白，所谓的恭敬和愉悦都是由一笔笔丰厚的利润转化而来的，如果没有利润，那么撕破脸皮就是早晚的事了。

从某种意义上来说，刘老板和我属于同一类人，我们心中共同的欲望就是日复一日地获得金钱。每日商场关门谢客后，我和刘老板就会聚在一起分享这一天的利润，在一叠叠钞票面前，刘老板从不掩饰自己，每每这个时候，我都能从他的眼中看见一丝满足和兴奋，那种迫切和喜悦简直无法用言语形容。但我从来都没有嘲笑过刘老板，因为我知道，刘老板就是我的一面镜子，与他相比，我的丑态只会更甚。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尽管刘老板经商的时间不短，但像这般日进斗金的日子，却从来没有享受过。对于赚惯了小钱的他而言，贪婪的欲望瞬间就被放大了数倍，就如同泛滥的黄河堤口，一旦打开了豁口，就很难将其填堵。此时他才真正明白，人才在商业运营中的重要性，为此他曾多次向我表示感谢，因为我的出现让他半死不活的生意焕发了第二春。对此，我的反应总是很平淡，毕竟我不是在为他打工，我所做的一切都是以我的利益为前提，所以我不需要他对我感恩戴德。如果说这是一次双赢，那么他最应该感谢的是他自己，因为他选择了一个正确的合作伙伴。

为了促使我创造出更大的利润，刘老板几乎包办了所有琐事，例如每天早早就替我准备好矿泉水；每天都替我准备好香烟和润喉糖；每天都替我准备好一餐丰盛的盒饭。他很清楚，我才是这个家电摊位的主力，我才是利润创造的原动力，在其他方面没办法给我更好的帮助，他只能做好这一些力所能及的琐事，从而让我开启马力，毫无顾虑地将一个个顾客“斩落马下”。

对于我的异军突起，马老板看在眼里、急在心上，毕竟我正从他的锅里一勺勺地捞肉吃，由于他的家电商场也经营贴牌家电，他自然明白我每天的销售利润。面对着每天近万元的利润损失，他渐渐有些坐不住了。或许这个时候他才真正地懊悔，当初千不该万不该将刘老板的家电摊位留下来，不然也不至于留下如此大的祸患。

马老板对我的态度没有转变，仍旧冷眼冷面相对，但我能明显感觉到，他已经从一开始的不屑慢慢转变成了现在的怨恨，他无法接受一个被他扫地出门的毛头小子居然改头换面再次出现在他的家电商场中，而且还堂而皇之地与他争抢利润，这让他情何以堪？我猜想，在那一段日子里，我应该是他最想掐死的人。

我从不惧怕对手的怨恨，在我看来，威逼恐吓都是流氓手段，也是心虚的表现之一。在商海中沉浮这些年，我也遭遇过数十次竞争对手的恶意报复，但他们无一得逞。因为我遵循一个原则和底线，若是竞争对手凭智慧凭本事将我打倒，那么我会含着被打碎的牙齿从头再来，我会隐忍自己伺机再打倒竞争对手。如果竞争对手不甘面对自己的失败，非要用一些龌龊的手段来报复，那么我一定有手段来应付。这就是我的防御模式，我不动手，并不代表我没有打人的实力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

尽管如此，但在当时我也不敢真正惹恼马老板，毕竟我的目的是求财，只希望在这个旺季捞上一笔。虽然我对马老板也心中有气，但我从来都不表现出来，任凭马老板冷言讥讽，我始终满脸笑意。这就是我当年的报复方式，既不招惹你的肝火，又从你的口袋里掏钱，还让你没有办法来收拾我。

刘老板的心理素质略差一些，总担心马老板会对我和他采取一些报复手段，例如雇些地痞流氓前来砸家电摊位，或是回家途中遭人拦截殴打。对此我倒没什么担忧，因为当初决定蹚这个浑水的时候，我就把最糟糕的情况分析了一遍。首先，马老板绝不会雇人来打砸家电摊位，因为这是他自己的家电商场，又临近旺季，就是从自己的利益出发，他也不能在这个节骨眼上制造出治安事件；其次，王老板和我的感情还在，他决不会赞同马老板雇人对我拦截殴打，况且这种事很丢人，一个堂堂的大老板雇凶殴打一个曾经的小伙计，如果传出去，那么马老板将在家电圈毫无立足之地。

基于这两点原因，我毫不担忧自己的人身安全，况且在马老板手下做了近一年的事，他的家庭和亲人我都心中有数，如果他对我采取下三烂的手段，那么以我当时的经济实力足以给他同样的“回报”。在他看来，他是富贵人，而我只是一个小泥腿子，彼此不在一个档次，所以这种不划算的事情他也不会去做。

怨归怨，恨归恨，马老板自然不会坐以待毙。他虽然没有什么好办法收拾我，但至少得做些事情来制约我，于是他向王老板讨起了对策。王老板也对目前的局面很头疼，他很清楚我的个人能力，想当初孙老板联合十余个雇员进行围追堵截都没能把我怎样，如今我又做了大规模的营销，在这种情况下，他若想做到当初孙老板未能做到的事情，那简直比登天还难。

既然没办法形成有效的打压，那就只能改变营销策略来抢占家电商场的利润，所以王老板很快就出台了一系列救急措施，这些救急措施只有一个特色，那就是模仿，而且大有青出于蓝而胜于蓝的意思。例如我给乡村顾客派发代金券，他就发放购物券；我给城市顾客赠送生猛海鲜，他就赠送冷冻海鲜大礼包。总之就是一个宗旨，无论是从数量上还是品质上，他都要压我一头。

可以说，王老板这个下了血本的营销方案很有力度，也很有竞争力，但是他忽略了一个关键性的问题，那就是营销方案的对接人群。他并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有将营销做到潜在顾客群体的身边，更没有融入潜在顾客群体的心中，他只是将各种海报贴到了家电商场的各个角落。对于顾客群体而言，这种营销的信任度并不大，其效果自然也就打了折扣。

商海博弈，讲究的是见招拆招，但是这一次面对王老板的出招，我选择了沉默。以我的行业经验来判断，与王老板打这种价格战是毫无意义的，非但不能双赢，反而容易一败涂地。毕竟马老板财大气粗，与他硬碰硬，无疑以卵击石，所以我不再理会王老板的营销，仍旧按照我的方式继续实施我的营销策略。

从某种程度上讲，王老板的营销策略抢回了不少客源，但实际上对我的威胁并不大，因为我的顾客群体主要是城乡中见到广告打电话咨询后而来的顾客和前来“拼缝”的各类人群。这两路顾客目的性极强，很少会在其他家电摊位停留，八成以上都会在我的家电摊位处消费。至于家电商场中的流动顾客，我也懒得去和王老板争抢，反正都是些散客，能卖一笔算一笔，即便卖不了，对我也造不成太大的损失。

在市场运营的风潮中，在商品市场占有率的争夺中，最为忌讳的便是价格战，很多商家往往为了一时的得失，被赌气、负气的情绪所左右，从而输得一塌糊涂。可以说，价格战是商海博弈中最为伤人伤己的一种策略，这种杀敌八百自损一千的招式只能将自己逼入绝境，即便可以干掉对手，自己也将苟延残喘。所以，在面对价格战的挑衅时，我们更多的应该考虑一些其他的出路，例如产品的衍生利润、产品的不可模仿性等，而不是不顾一切地与对手厮杀。有时候，接招的未必就是英雄，懂得变招的才是智者。

谈到管理与销售，马老板自然是个外行，不过他有他的办法，那就是把这个包袱抛给下面的销售人员。在他的理念中，谁拿他的薪水谁就得为他解决难题，他不相信凭靠自己手下几十号人竟然拿一个曾经的小雇员没辙。之所以造成今天的这种局面，他觉得就是这些雇员没有尽心尽力，所以他用他一贯的蛮横将这种压力施到所有雇员身上，企图压榨出每一个雇员的潜力。

坦诚地讲，马老板手下的雇员的确没有尽心尽力，不过这也怨不得他们，因为他们的本职工作就是产品销售而不是人事打压，多销售产品就多赚提成，可打压我却没有半点好处，权衡利弊，自然没有人愿意做这种无用功。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

虽然不情愿，可是在马老板的监督下，这些雇员也只能做表面文章，尽量不让流动的客源光顾我的家电摊位。只可惜，打压不是围殴，雇员们总不能合起伙来将我三拳两脚打倒在地，更不能拉拽顾客从而左右顾客的走向，所以这种打压的成效并不显著，大家只能眼睁睁地看着我将一台台电器销售出去。

直到这时，大多数的雇员才在心中对我生出一丝佩服之情，他们想不通我是如何将一台台贴牌电器毫不费力地销售出去的。在他们看来，即便贴牌的爱浪和山水电器，也不过是三流的家电品牌，与他们手中所掌握的家电品牌相比，简直就是垃圾。而我却似乎有着某种魔力，能够将这些垃圾变成宝贝销售出去，且还能卖出高价，他们绝不认可这是一个奇迹，但又没有更好的理由来解释这一切。

对于雇员们的困惑，我的心中早就有了答案，那就是人的作用力。产品固然是销售的第一前提，但产品终究是死的，而人则是灵活的，产品能够取得什么样的销量，并没有一个固定的数值，因为这个数值取决于产品背后操作的人。

产品自然有优劣之分，但在一个成熟的销售者眼中，其优劣不过是小事一桩，销售者的睿智头脑和完美的营销策略相结合，便能将劣质的产品变废为宝，甚至在销量和利润上都能远超优质的产品。我们总会感叹，某某垃圾产品竟会达到那么高的市场份额，觉得这是一件不可思议的事情，那是因为我们仅仅看到了产品本身，而忽略了产品背后的人和营销策略。事实上，将一个好的产品提到一定的高度，这只是一种本能，只有那些将差的产品提到一定高度的人，才是一种本事。对于所有营销者而言，这都是一个命题，所以当我们手中握有的产品不给力的时候，不要抱怨，不要灰心，扪心自问，自己是否是一个给力的人，如果是，那么你的产品将会畅通无阻。

临近春节，马老板以及手下的雇员已经完全放弃了对我的打压，一来打压的成果收效甚微，二来客源日益增多，所有人的精力都不得不放在了销售上。可无论怎样，我的家电摊位所售出的电视机和VCD都源源不断，甚至有的时候还会超过马老板十几个家电摊位的销售总和。我生平第一次数钱数到了手抽筋，可尽管如此，我也从未记错过一笔账。

在销售最为火爆的春节月份，我每天的销售利润都在万元以上，即便去除刘老板的分成，我的收入也颇为可观，就是与以前在马老板手下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

拿回扣的日子相比，我的收入也只多不少，对此我很满足，也很感恩。只可惜，这种痛快的捞钱日子过一天就少一天，而我的下一步，却不知道该去往何方。

随着销售旺季的过去，我越来越觉得自己在这个家电商场的财运已尽。虽然还不知下一站在哪里，但我很清楚我的下一站绝对不会再有刘老板的身影了。只可惜刘老板却没有认识到这一点，他只是一心一意地想和我绑系在一起，因为他比谁都清楚，有我的地方就一定会有利润。

刘老板曾经不止一次地向我传递继续合作的信号，并向我描绘了很多美好的合作蓝图，但我对此反应平淡，既不应允，也不拒绝。我心里很明白，一旦过了这个销售季节，也就意味着刘老板的家电摊位的租赁合同到期了，马老板必定不会再把这个家电摊位租给刘老板了。到那时，收拾铺盖走人就是刘老板唯一的下场。而我，也只能跟着跑路。

如果换作其他的家电商场从新开始，那么我的合作伙伴也一定不会是刘老板，因为除了摊位优势外，他不具备任何我所缺的东西，我的人脉资源、我的产品渠道、我的资金囤积、我的销售能力都足以支撑我开辟一个新的家电摊位。所以说，我和刘老板的合作只是某种契机下的特定合作。除此之外，他没有半点和我共享利润的优势和资格。

春节前后整整三个多月，我和刘老板合作的家电摊位共计赚取利润73万，除付给刘老板应得的提成外，我的纯利润高达40万元，平均下来每个月都有10万元左右的收入。对于我发的这一笔横财，在当时很多人都将其归功于运气，对此我只是无奈地笑笑，我既不想辩驳，也不想逞强。但我心里明白，所谓运气，不过是百分之九十九的努力加上百分之一的机遇，人们只看见了我的机遇，却忽略了那百分之九十九的努力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我要爬上金字塔顶端

不出我的所料，春节刚过，马老板就向刘老板下了逐客令，任凭刘老板再三争取，结果仍是滚蛋。对此我早已做好了心理准备，默默地将展台上的样机打包，通过物流返回给“贴牌老哥”。此时我手中的货品所剩不多，正好抵掉我与“贴牌老哥”的欠款。对此“贴牌老哥”也没有什么意见，毕竟这三个多月我替他销售了不少产品，于情于理，他都不能找我的麻烦。

被赶出商场的刘老板如同丧家犬一般，整个人萎靡了好长时间。对于他的境遇我很理解，也很同情，却爱莫能助，毕竟合作之初，就已经注定了这种结局。单单从利润角度衡量，刘老板其实并不亏，因为这三个多月分得的利润比他销售一年音响的利润要多得多。这个世界终究是公平的，也是现实的，有所得就会有所失，谁都无法突破这个怪圈。

苦恼之下的刘老板把我当成了救命稻草，他再一次向我提出了合作的要求，而我却只能抱歉地说再见。到了曲终人散的时候，再多的缠绵也只是徒增伤悲。我没办法很无情地去向刘老板说明，游戏结束了，你没有筹码了，所以你必须出局，我只能无力地安慰他，这个世上没有不散的筵席，只有走好各自的道路，或许有一天，合作的缘分和契机会再出现。

从个人情感上讲，我愿意和刘老板交朋友，但从事业发展来看，我必须和刘老板各走各路。合作是一种契机，同时也是一种需求，但绝不是一种情感因素纠缠在一起的结果，这并不是我冷酷无情，而是商海的发展准则。当刘老板无法再提供给我发展所需的条件时，我只能选择抛弃他独自前行。这对于彼此而言，或许是最好的结局，我可以轻装上路，他可以坚强拼搏，无论是合还是分，彼此间都没有任何亏欠。

与刘老板的合作结束后，我再一次失业了，很多人都在猜测我的走向，甚至很多老板都在第一时间向我递出了橄榄枝，但都被我一一谢绝了。我知道自己需要一个沉淀的时间，去独处，去思索，从而选择一条最适合自己发展的道路，所以我不能急，也不能慌，这是我的人生轨迹，关乎我未来的贫富走向，我必须谨慎对待。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我不能再回到家电商场中替人打工，这条路已经彻底走不通了，尝到创业甜头的我没办法再拿一笔固定的薪水，因为心已经野了，心野的人唯一的出路就是创业，因为只有创业才能满足追逐利益最大化的心理诉求。

重新再找个家电商场租赁家电摊位，这似乎是个好主意，可是好一些的家电商场都已经人满为患了，根本没有地方容纳我。至于差一些的家电商场，每日的客流量稀少，即便进去了也不会有大发展。况且此时销售旺季刚过，家电产业正转入一个淡季，如果在这个时候重新进场，那接下来的冷淡日子是可想而知的。

我心里很清楚，我的出路离不开家电产业，可是目前我所居住的城市并没有一个好的环境和好的位置来接纳我，所以我只得把目光放到了市外。一般人遇到我这种情况，要么去邻市的家电商场租赁家电摊位，要么去县、镇独立开设一家家电商场。从长远的角度看，这两种选择都是比较稳妥且可行的方法。

熟悉我的人都知道，我从来就不是一个按照常规出牌的人，所以当我把思维拓展到城市之外的时候，我的第一个念头就是去哈尔滨，而且绝不做普通的家电摊位，要做就做省级的批发商，我要从一个固定的模式中走出，更上一层楼。

在当时，我很看好VCD影碟机的发展空间和利润空间，这个新兴产品在短短两年间已经席卷了全国，而且市场份额正在不断扩大，属于潜力极大的家用电器，随着科技的日益成熟，我相信迟早会迎来DVD影碟机的热卖风潮。我在这个时候入市，一定能够大赚一笔。

打定主意后，我就把所要经营的项目锁定在了VCD影碟机上，至于其他家电产品，我完全不考虑。俗话说，做事做精。贪多嚼不烂的道理我比谁都清楚，所以我干脆把全部的精力都投入到VCD影碟机上，争取有朝一日垄断全省的市场。

我心里清楚，想要事业上一个台阶，我迟早要离开这个城市，我心中有更强烈的欲望，自然需要一个更大的舞台。就我个人而言，我舍不得离开这个生活了近二十年的城市，我也舍不得离开我的父母，可就事业轨迹而言，我又不得不做出这个艰难的抉择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在创业之初，我无数次憧憬去一个大的城市锻炼自己的能力，只是我没想到这一天竟然来得这么快，快得让我措手不及。好在父母知道我的远大抱负，也体谅我的创业心切，他们没有阻拦，只是含着泪水送我远行。

我的第一站并非哈尔滨，而是广州。既然要做省级批发商，那就只能南下广州签订VCD影碟机的生产厂家，毕竟中国的电子工业都集中在广东省，如果我想做强做大，肯定离不开这个电子工业的集散地。对于广州，当时我没有任何印象，只知道这是一个繁华的大都市。而我，仅仅收拾了几件衣服，就奔上了开往广州的火车。

以我当时的条件，完全可以选择更为舒适的飞机。但是，机票的价格远远超过人们的心理承受范围，即便我这个准百万富翁，也有些不舍。不过这并不是最关键的原因，我之所以放弃飞机，更主要的是因为我恐高。当时的我正处于事业的上升期，自然不敢拿自己的性命开玩笑。

由于急于领略大都市的风采，我随便买了一张开往广州的火车票，事实上我也没有更多的选择，因为那个年代由哈尔滨开往广州的火车只有两班，而且都是绿色车皮的慢车，总车程共计两天一夜。我原本以为凭我的身板足以坐硬座坚持到广州，可当火车行驶以后，我开始后悔自己为何没有买上一张卧铺。

购买车票之初，这趟火车还真有卧铺出售，可是兴奋的心情让我高估了自己的承受能力，所以我决定将硬板坐穿。我觉得一边看看窗外的景色，一边想想自己的事业，倒也是件挺美的事情，所以我省下了卧铺的票钱。这就是我人生的第一次长途旅行，以兴奋开始，却以无言收尾。

我想这应该是我坐过的最慢的一列火车了，沿途无论大小站都会停靠，慢吞吞的犹如牛车一般。白天上下的乘客多如牛毛，嗡嗡的声响更是惹人生厌，甚至很多人都躺到了座位之下，任凭一股股臭汗味与脚臭味飘满整个车厢。到了夜间，乘客们又一溜烟地走个干净，只留下空荡的车厢和冷冷的寒意。

就这样，我经历着冰火两重天的考验，一路熬到了广州站。这两天一夜也成了我生命中最为漫长的一段时光，在这痛苦的六十多个小时里，我曾经无数次想跳下火车，好结束这种折磨。直到现在我还记

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得，在那一段旅程中我只吃了一桶泡面，却喝了无数瓶矿泉水，就是凭靠着一瓶瓶清水，我熬过了一个又一个钟头。

或许是那一次的经历过于刻骨，使得我之后对火车产生了一种莫名的恐惧感。每当我再次踏上这种铁皮交通工具的时候，我都会浑身瑟瑟，顿时有一种说不出的压抑感，这是一种很深的心理排斥感，而它的结果就是我克服了对飞机的恐惧。大概就是从那一刻起，我的交通工具彻底淘汰了火车。

临行前，我便听说南方多盗抢，所以我没敢多带现金，只是将身份证和银行卡牢牢地贴身保管。或许就是从那时起养成了这样一个好习惯，我总在外出之际整理好自己随身的贵重物品。这些年来我从未被人掏过钱包，更没有丢失一部手机，无论身处何地，我都不会给盗抢者留下半点机会。

出了火车站，我就蒙了。一个繁华的大都市与我的第一次亲密接触竟然是以这种方式。幸好在临行前我特意去网吧查寻了几个电子工业的密集地，倒也不至于不知所措。

从寒冷的东北转战炎热的南方，这种强烈的温差让我很难适应，由于穿着过厚，使得我出了一身又一身臭汗，再加上两日来的煎熬，我真想找家酒店冲个凉再大吃一顿，然后睡他个天昏地暗。可是很快我就清醒了，毕竟多浪费一天就要多负担一天的费用，况且我心中也惦记着去电子工业基地考察，如果不先去转转，我肯定睡不踏实。

那年月，广州还没有开通地铁，可选用的交通工具只有公交车和摩托车，至于出租车，我连想都不想。可能看到这里很多人会觉得我过于吝啬，毕竟是身家近百万的人了。对此我只能说这是我当时的生活习惯，长年累月所形成的一种定性思维。有时候我很怀念那个年代的我，艰苦朴素且吃苦耐劳。很可惜，现在的我已经退化了这些优点。

走在一个到处都讲粤语的城市，我自然分不清公交车的驶向，不过好在连问带打听，倒也找得到路。就这样，凭靠公交车和两条腿，我在广州的电子工业基地转了起来，饿了就啃几口面包，渴了就喝几口凉水。一天下来，倒也跑了十几家电子工厂。

对于实地考察的每一家VCD影碟机电子工厂，我都会做一个详细的记录，从工厂规模到产品品牌，从产品质量到产品价位，我都记得清清

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

楚楚，以便日后筛选。对于我的来访，很多厂家都表示了欢迎，甚至有的厂家迫不及待地想跟我建立长期合作，对此我都是一副不置可否的态度。毕竟我此次考察的共有四个电子工业基地，除了广州外我还要考察花都、东莞以及深圳的电子工业基地。在未做出一个标准的衡量之前，我很难决定到底与哪一家工厂建立合作关系。

坐汽车到花都，辗转火车到东莞，再辗转火车到深圳，三天跑下来，我觉得整个人瘦了一大圈。身处他乡，我既不适应天气，也不适应饮食，完全凭靠一股创业的精气神儿支撑了下来。如果一定要让我对特区有一个评价，那么我的感受就是两个字：不爽！这就是我当时的心情，我甚至恨不得自己马上离开这个让我浑身不自在的地界。

犹记得那一年的特区对于外来人口控制得很严格，只要是出区，无论乘坐出租车还是公交车，都必须通过关口检查，凭来时的火车票方能在深圳市内停留。不过对此我也能理解，毕竟一个城市对流动人口的承受力是有限度的。况且在那个年代，深圳在所有人眼中就是一个金矿。

当然，当时深圳的建设是值得称赞的，在这之前，我从未见过如此多的高楼，更没有想象过繁华大都市的全貌。当我走在深圳的街道上，我被深深地震撼了，我很庆幸自己在那个年代到过深圳，既开了眼界，又长了见识。以前我总是坐井观天，觉得自己不到20岁就成了百万富翁，恨不得能够一飞冲天。等到了深圳，我才渐渐发现，原来这里随处可见和我一样的人，他们比我更富有，他们比我更务实。跟他们相比，我要学要做的还有许多。

三四天的时间我足足转了一百多家生产VCD影碟机的电子工厂，这些电子工厂既生产名声显赫的一流品牌VCD，也生产成长过程中的二三流品牌VCD，更不乏一些以假乱真的贴牌VCD，可谓五花八门，品种齐全，只有你想不到的，没有人家做不出的。单凭这一点，就无愧于中国的电子工业大基地。

转过了一大圈，我不禁有些犯了难，此时的我就如同走进大观园的刘姥姥一般，早就看花了眼，心中觉得这个挺好，那个也不差，恨不得把几家心仪的品牌VCD都带回家。可现实问题却是资金有限，在创业初期仅能选择一个品牌的VCD作为代理，想要在百花丛中挑出一点红，那还真是一件考验眼光的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

虽然这不是我第一次创业，但在我的行进轨迹中，这无疑是关键的一次选择。这一选择关乎我的未来走向，更牵动着我的事业成败，所以我不得不慎重。很多人在面对抉择的时候都喜欢把自己的难题抛给别人，从而得出一个轻松的答案。不得不说这是个办法，但绝对是一个对自己不负责任的办法，毕竟路在自己的脚下，他人给予的建议只能作为参考，而自己的抉择才是最重要的。

莫说当年没有人给我建议，即便有，我也很难听从他人的意见。每当需要抉择的时候我总会问询自己的内心，然后遵循自己的选择，因为在这个世界上没有人会比我更了解自己。我相信自己的判断，即便错了，我也愿意为自己的错误承担后果。

在VCD影碟机品牌的层层筛选中，我做了一个细致的分析。首先，一流品牌的VCD影碟机肯定签不下省级代理，因为这些大厂家在各个省市都设立了办事处，其签约权都在办事处的手中，厂家并不直接与代理商打交道。而这些办事处实际上就是省级代理，他们只签约市县一级的销售商，其代理批发权根本就不会下放到个人手中，所以这些一流品牌的VCD很快就在我的名单中被划了下去。

其次，就是二三流品牌的VCD影碟机，这种品牌的优点在于产品质量过关，属于国家安检产品，毫无售后之忧，但缺点是都属于新兴品牌，广告投放力度小，知名度不高。而且做这种产品的省级代理风险很大，因为这类工厂都是小型，随时都有倒闭的可能，即便不倒闭，也可以根据市场随意更换品牌。更为重要的是这种工厂的省级代理权是一年一签，这就导致省级代理商随时都处于被动的局面。做产品营销就免不了广告投入，而这笔钱恰恰是需要省级代理商来埋单的，倘若省级代理商这一年内砸了不少的广告投入，到头来却被厂家取消了省级代理的资格，可真是哭都找不到坟头了。

最后的一种就是贴牌的VCD影碟机，这种工厂一般都是家庭式的小作坊，几间房子、十几个人便是工厂的全部。对于贴牌的VCD影碟机我毫不陌生，自然也就理解这种工厂的运作模式，原本生产的就是“三无”产品，而且模仿一流品牌，肯定要关起门来偷偷地生产。

相比而言，我更倾向与这种贴牌的VCD工厂合作，因为它能按照我的要求随时生产出我所需要的产品。从产品的模板到产品的样式，从产品的品牌到产品的包装，它都能在最短的时间内满足我的诉求，便于我适应日益成熟化的VCD市场。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在当时的东三省，代理批发贴牌电子产品的商家并不多，谁都知道这个东西有搞头、利润大，却很少有人敢做。究其原因，也就是“危险”二字。因为这种贴牌的电子产品都是“三无”产品，属于工商质监部门严厉打击的范畴，一旦被查实，不但会被没收全部货品，还要缴纳一笔大额的罚款。如果性质恶劣，相关的责任人还要被拘留。鉴于种种后果，大部分家电批发商都对这种“三无”产品退避三舍，生怕被这颗“定时炸弹”毁了来之不易的身家。

我是尝过贴牌电子产品甜头的人，所以那时候的我并没有什么忌讳，在利欲熏心的诱惑下，我最终选择了铤而走险。不是我不知道这种产品所能带来的严重后果，但我总觉得自己是一个聪明绝顶的人，绝不会出问题，至于那些前车之鉴，则是他们不够小心和聪明。可最终的事实证明，我就是一个傻蛋，因为聪明的人都会第一时间远离这种危险的产品。只可惜，我领悟晚了，直到我输光了全部家产，我才真正明白了这个道理。

头脑风暴

聪明和愚蠢处于两个极端，而人的一生就是反复在这两个极端中游走。有一类人自认聪明，恍恍惚惚，却看不清自己；有一类人大智若愚，清清爽爽，洞察分明。回顾我的前半段创业历程，我就是第一类的代表，一个聪明过度的人，一个把别人当成傻子的人，直到最后才发现自己愚蠢至极。万幸，现在的我已然走入正轨，正朝着第二类过渡，我不知道我能否成为此中人杰，但我会为此努力终生。

我从来没有和南方人打过交道，更没有过生意上的往来，如果有可能选择，我更希望与北方人合作。这并非什么地域歧视，而是由衷地觉得不适合，既有语言上的沟通隔阂，也有行事中的规矩习惯。但是没办法，入乡就要随俗，我知道有很多事情都需要慢慢地去磨合，尽管

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不情愿，尽管不习惯，也只能耐着性子。因为这个世界上我们无力改变的事情太多了，对此，唯一的出路就是改变我们自己。

现在想想，那时候的自己还比较挑剔，说是矫情也不为过，因为一个成熟的商人根本不会挑剔合作伙伴的地域或是国籍。在商人的眼中，利益才是足够强大的载体，其他一切围绕利益的客观条件，通通都无所谓。就好似如今的我，压根儿就不会介意我的合作伙伴来自哪个国家，我丝毫不关心他的肤色，甚至不关心他手中所流通的货币，只要他能给我带来足够的利益，那么我就心甘情愿地与他创造双赢。

未到南方之前，我就听说南方人精明，个个脑袋瓜里都装着活算盘，对此我还有些怀疑，总觉得言过其实。等我到了深圳之后，我才觉得此言非虚，就我接触过的一些小工厂的老板，那都是个顶个的人精。

既然锁定了加工贴牌产品的小工厂，接下来就到筛选合作的环节了。在我所接触的十几家小工厂中，有四五家都在我中意的范畴内，这几家工厂的规模都差不多，产品的性能和价位也都相差无几，而且都能满足我的诉求，对于我的合作意向，他们也都热情地敞开了怀抱。如此一来，我不禁有些头疼，甚至不知道到底该接下谁家抛出的绣球了。

在筛选合作伙伴的时候，我从来不会轻率地做出决定，因为每一个合作伙伴都会带来一段截然不同的合作轨迹。往小了说，它会影响我的合作判断；往大了说，它会左右我的事业方向。所以在这个筛选过程中我会特别谨慎，只有反复衡量出每一个合作人选的优劣得失，仔细甄别出每一个合作人选的德行高低后，我才会做出最终的选择。这个合作人选未必是最强的，也未必是最优秀的，但他一定是最为适合我的。

当一些合作伙伴的条件都相差无几的时候，我往往选择与之合作的人。既然硬件都差不多，那只能从软件上衡量，毕竟每个人都有各自的处世哲学和经商习惯。俗话说，龙生九子，子子不同，商人也不例外。这个世界上没有一模一样的商人，其中的优劣评判就需要自己去感受去获知了。

经过反复筛选，我把宝押在了一个曹姓的老板身上。之所以选中他合作，并不是他有什么过人的本事，恰恰相反，他在所有候选人中是最为平庸的一个。我不否认，我有些喜欢这个人，与他的交谈也很愉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

悦，但真正促使我下定决心的原因只有一个，那就是我能拿得住他，说得直白一些就是我能掌握与他合作过程中的走向，一旦出了问题，我有足够的能力去解决他。

在不同的领域驾驭不同的人，只要用心审视，我相信所有人对于自身和对手都会有一个正确的判断和预估。有时候，剖析自己和剖析对手同样重要，只有拿捏准每一个人的分量，才能立于不败之地。俗话说，捏柿子要挑软的捏，在选择合作伙伴的时候，这句话同样适用。

曹老板年纪不大，二十七八岁，是个地地道道的深圳人。他的生意做得不大，只有一个栖身于民宅的二十多人的电子工厂，另外，在市中心的电子城还有几节销售电子元件的柜台。对于我而言，他也是一个正在创业途中奔波的年轻创业者。所以相识之初，我就对他产生了好感，毕竟大家都是年轻人，有着共同的目标和追求，彼此间的沟通也没有障碍，绝对属于适合合作的同类人。

虽然曹老板的生意经说得很溜，但是他的电子工厂却很冷清，因为他手中的客户并不多。按照当地人的说法那就是嘴上没毛、办事不牢，他的人脉和客源远远跟不上他的发展速度，这正是他和我交往时始终毕恭毕敬的原因所在。我很多次都明显地感觉到他是诚心诚意地想拉住我这个客户，甚至不惜在我面前吹嘘他的工厂规模以及年生产量，其目的就是想促成最终的合作。

我自然不会吃曹老板这一套，若是比起吹牛耍心眼，那我绝对是他师傅级别的。不过我也不说破他，毕竟商人的话都要筛着听。我甚至在心中暗暗发笑，这个曹老板真是脱了裤子放屁——多此一举。因为他压根儿就不用跟我吹嘘他工厂的规模，实际上我能选中他恰恰是因为他这个不景气的工厂常态，倘若他真有年产百八十万台VCD的本事，那我还真懒得和他合作了。

我很了解曹老板这类人的心态，与其说他的生意冷清，还不如说他的事业发展遭遇了瓶颈，像他这种小老板，每天都迫不及待地想扩大自己的人脉和客源。电子工厂靠的是什么？就是省外的客户源源不断地下订单，如果没有长期合作的足够的客源，那么全工厂的人都得喝西北风。我正是看重了这一点，才将筹码押在了曹老板的身上。我心里很清楚，只有和这种处于瓶颈期的人合作，我才能够将自己的利益最大化，毕竟主动权在我手中。若想与我建立长期的合作关系，那就必须提供价格低廉的产品和优质的服务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在我与曹老板的博弈中，我始终都压他一头，从产品的机型到订货的数量，从产品的价格到付款的方式，几乎都是由我一人拍板决定。用曹老板当时的话来说，我算是把他吃得死死的了。对此我倒很坦然，商场博弈就是这样，客气那都是表面文章，真涉及实在利益，那肯定要撸胳膊挽袖子地大干一番。况且这次合作又是买方市场，我当然要理直气壮地当大爷了。这种事就如同周瑜打黄盖，一个愿打，一个愿挨，我有耍横的本钱，曹老板自有他的赚头。我俩唱的这出戏名字就是：双赢。

广东之行，我算开了眼界，单单VCD影碟机这一项，此次我就受益匪浅。在这里，我见识了太多的设计奇特、功能新颖的VCD影碟机，而这些特色恰恰是北方市场所欠缺的。为此我和曹老板定做了一款最为齐全的VCD影碟机，我坚信，这款VCD影碟机一旦进入北方的家电市场，一定会掀起一股热销的风潮，而我作为这个吃螃蟹的第一人，自然能赚个盆满钵满。

走访了百十家电子工厂后，我早已把VCD影碟机的订货价格摸了个门儿清。其中一线品牌VCD影碟机的进货价格为300～400元，二三线品牌VCD影碟机的进货价格为200～300元，而贴牌和杂牌的VCD影碟机的进货价格则为170～200元。我与曹老板谈妥的价格，均价为150元一台，按照当时东北市场的省级批发价来计算，大概每台贴牌VCD影碟机的批发价为200～250元。也就是说，我所定做的VCD影碟机每台都有近百元的利润。

对于这个价格，曹老板犹豫再三，用他的话来形容，就是我所定的这个价格简直就是贴着他的头皮走。若再狠一些，一准儿会刮得他头破血流，还说我这个人颇有一些周扒皮的作风，就是一块钱的利润也不肯让。对此我表面上倒是没什么反应，但是心里却乐开了花，心想我在娘胎里就开始玩算盘了，任凭你曹老板再精于算计，也不是我的对手。只可惜，我乐观得太早了，因为那时候的我还不懂，把别人的利润压至底线，迟早会害了自己。

由于是第一次合作，我只是试探性地和曹老板订了1000台贴牌VCD影碟机。为了保险起见，我只答应付给曹老板一部分现金作为定金，其余的货款由曹老板发货时通过物流作为代收。俗话说，不见兔子不撒鹰，在没有见到货的时候，就是打死我都不会付上全款。为此曹老板还与我争执了好久，按照正常的商业规矩，定金起码要支付货品总价额的50%，这1000台VCD影碟机的价格就是15万元，即便打个对折，那

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

也需要付清75 000元的定金。可是我偏不守这个规矩，只是象征性地给曹老板1万元定金。

曹老板不止一次地嘲讽我不按商业规矩办事，对此我的反应就是嗤之以鼻。我总觉得规矩是死的，但人是活的，所以我遵循的商业理念就是谁的拳头够大，谁就来定规矩。商场原本是个瞬息万变的平台，循规蹈矩恰恰是它的束缚所在，我铁了心地将之打乱，并非要标榜我的特立独行，而是向曹老板传递一个观念，那就是我的生意我做主。

俗话说，害人之心不可有，防人之心不可无。对于第一次合作的曹老板，我仍不敢掉以轻心。在商海摸爬滚打两年之久，我的最直观感受就是朋友和敌人往往都是一念之间。在利益面前，商人的刀锋都是没有固定线路的，这里不崇尚亲情，更不讲友情，所有的行为方式都以钞票为准则，若想在其中走得长远，那就要时刻绷紧自己的神经。

付了定金后我买了一些礼品，主动去曹老板家中做客。按照东北的习俗，一定要去家中看过二老才显得恭敬。当然，这只是一种托词，我主要还是想去认一认曹老板的家门，毕竟我付了1万元的定金给他，如果这期间出了什么问题，我也让他跑得了和尚跑不了庙。

曹老板早已领教了我小心谨慎的行事方式，对于我的用意也心知肚明，为了打消我的顾虑，他大大方方地把我请进了家门。这是我生平第一次见识高层的住宅，其宽敞明亮、豪华舒适的气派让我羡慕不已。打那时候起，我就暗下决心，一定尽早让父母住到这种漂亮的大房子里。

回首那时候的愿景，心中还有些许感触，随着年纪的增大，随着阅历的丰富，我渐渐丧失了对衣食住行的期盼。这些年来在商海中奋力打拼，几经折腾倒也换过不少房产，从洋房到高层，从别墅到庄园，房子越换越大，可冷清也日益倍增，甚至有的时候会空旷得让人发虚。我想这就是人的通病，越得不到的就越想拥有，而一旦拥有后才发现，它早已失去了最初的韵味。

为了稳妥起见，我还特意去了趟曹老板的工厂和住宅，目的就是从物业公司侧面了解曹老板的工厂和住宅是否在他本人名下。那年月，物业公司是个新兴起的行业，管理远没有现在规范，随便花些钱便能查到业主的详细信息。从这一点来看，曹老板的确使用的是自己的工厂和住宅。在当时，这也算是给我吃了一颗定心丸。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我和曹老板的约定时间为20天后交货，这期间我留在深圳也无事可做，只得向曹老板辞行，毕竟家里还有一大摊子事等我处理呢。远的不说，就连哈尔滨的办事处我还没有成立呢，眼瞧着货品就要运到东北了，我却连办公的场所和仓库都还没有确定下来，比起其他的创业者来说，我简直是本末倒置了。以至于现在回想起那段往事，都觉得自己过于冒失了。

曹老板只是客套性地挽留了一下我，心中巴不得我早日上车走人，免得对他指手画脚，而且他也不想浪费更多的时间和精力来陪我，这一点在他敷衍的笑容中早已被我看得真真切切。由此我得出了一个结论，这不是一个具备耐心的人，更不是一个懂得维系合作基础的商人。我当时就有一种预感，我和这个人的合作恐怕不会太长久，等他的能力与我的诉求不相吻合的时候，他将注定被我抛弃。

临行之前，曹老板为我饯行，酒店的规格并不高，菜品也谈不上精致，好在我不讲究这些，依旧乐呵呵地感谢曹老板的盛情款待。在敬酒中，他祝愿我们的合作能够天长地久，而我则暗暗立誓，迟早有一天会让曹老板以贵宾之礼招待我。只可惜，世事无常，造化弄人，我和曹老板都没能实现各自的期盼。更让我们没有想到的是，这顿宴请竟然成了我和他之间的最后一顿。

返途中我选择了卧铺车厢，但是这份舒适并没有给我带来多大的享受，因为我的心早已飞回了东北。躺在卧铺上，耳边响着轰隆隆的车轨声，我接连两夜未能入眠，脑子里浮现的依旧是和创业有关的诸多细节。我时而兴奋，时而彷徨，总之，带着一种复杂的心情回到了哈尔滨。

很多人在行走途中都会有一份特殊的情结，那就是用自己的方式来记录曾经到过的每一个地方，有的是保存车票，有的是在标志性建筑旁留念。我也喜欢记录自己的轨迹，但我的方式却和别人完全不同，因为我的坐标只有两点，某个老板或是某笔生意。每当人们在我耳边提起某个城市的时候，我的第一反应就是这个城市的某个老板与我做过某笔生意，这是一种很特别的纪念方式。直至今日，我依然保留着这个习惯。

例如此次广东之行，我所有的时间和精力几乎都耗在了与曹老板的合作上，我甚至没有时间去逛逛深圳的大街，去尝尝广东的美食，就连标志性的世界之窗我都未能感受一番。当我把这段经历与朋友们分享

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的时候，大家都觉得有些不可思议，他们认为这种荒诞的事情根本不该出现在那个年纪的我的身上。对此我只能苦笑，因为那时的我总觉得自己就该干大事，至于享受，那应该是中年时期的乐趣。

有时候，金钱就是陷阱

回到哈尔滨，我开始马不停蹄地奔走于各个街道的房屋中介公司。由于哈尔滨的物流都临近道外区的滨江站，所以我把搜索的范围也控制在了这个区域。在当时，几乎所有的家电批发商都聚集于此，家家都有自己的门面店，属于零售和批发相结合。但是我的产品属于贴牌产品，根本不敢招摇过市，所以我只能选择一个隐蔽性极强的场所作为办公室。

房屋中介一共给了我两个选择：一是设立在写字楼里的办公室，房间宽敞明亮，格调也很高雅，属于高档舒适的办公环境，但唯一的不足就是租金比较昂贵，随便一间几十平方米的办公室月租金都要过万元；二是直接租用民宅，可以商住两用，但大多是老旧简陋的房屋，压根谈不上什么办公环境，但是却可以省下大笔租金。

面对这两个选择，我想都没想就定下了民宅。我也算是苦孩子出身，所赚的每分钱都浸满了我的血汗，所以我根本舍不得把自己的积蓄浪费在这种表面文章上。对于我而言，我根本就不挑什么办公环境，即便在茅草堆里办公，也丝毫不会影响我的创业热情。

选择民宅，还有一个至关重要的原因，那就是民宅可以住人，而写字楼的办公室则不能。我曾经算过一笔账，如果租用写字楼的办公室，还需要租下一个容身睡觉的房屋，这无疑增加了开销。若直接租下民宅，我就可以买一张沙发床，白天沙发可以用来招待客户，晚上沙发可以用来睡觉，可谓一举两得。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

况且在写字楼里办公就得讲究作息时间，必须严格按照写字楼的规章制度遵守，可若租下民宅，我就可以一天24小时都坚守在工作的第一线。对于我这样的工作狂来讲，这绝对是一个便利条件。我很清楚自己未来所要承受的生活，身处一个没有亲人、没有朋友的陌生城市里，工作就成了我的全部，而在民宅中商住两用，则完全可以满足我的诉求。

其实以我当时的积蓄，完全可以租下一间写字楼里的办公室，这对我来说并不是什么太大的负担，只是那时候的自己过于小农意识，一心想把别人的钞票装进自己的口袋里，却不能容忍来之不易的钞票从自己的口袋里被掏出。直至后来，我才逐渐地明白了一个道理，原来钱是赚出来的，而不是省出来的。

我以每月3000元的租金租下了一个三居室，之所以选择三居室是源于我脑中的小算盘，我的打算是将其中的一间装修成办公室，而其余的两间则作为存放货品的仓库。在当时，一个商用仓库的月租金很高，为了节省成本我只能出此下策。我总觉得货品在自己的眼皮子底下比较稳妥，而且我也完全可以充当库管的角色，这样既可以保障货品的绝对安全，也可以省下一笔不小的开支。

作为办公场所来讲，这个三居室完全没有可取之处，只是占了一个地理位置的优势，因为它临近家电批发市场和物流总站。其中最让我头疼的是它高达四层，这就意味着每一次进出货我都需要将货品搬上搬下，而且没有电梯。不过鉴于它低廉的价格，我只能忍了下来，毕竟自己正身强力壮，多干些苦力活儿权当锻炼身体了。

由于这个三居室许久没有人住过，使得房间内的墙皮剥落得凹凸不平。我虽然不讲究什么环境，但这毕竟是作为将来的办公场所的，只得去市场买来各种平墙刷白之物。那年月，楼下站大岗的闲职人员多如牛毛，可是我一个都没有雇用，一是舍不得钱，二是不放心交给别人做，于是穿着一身破衣裳动起了手。几天下来，我的浑身上下没有一处干净的地方。

虽然我没干过瓦匠工，但也知道大概的原理，我属于那种接受能力超强的人，很多事情远远地看一遍便能学个八九不离十。对此我想说，生活就是我们最好的老师，随时随地在生活中注意观察，每一天都能学到新鲜的东西。例如我这一次的补墙刷墙，虽说自己累得极其狼

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

狈，但房间却被我刷得清白敞亮，这种成就感足以让我欣慰。如果不是这次尝试，我可能一辈子都不知道自己所具备的潜力。

或许是那几天的劳作过于辛苦，我每天都像泥人一般，浑身上下脏兮兮的。为此，我还招来了片区民警的问询。一经谈话我才得知，原来这片警把我当成了城里的“三无”人员。在那年月，“三无”人员就是“盲流子”的别名。所谓盲流子，就是没有城市户口的黑户，食不果腹衣不遮体地到处流窜，属于不安分子，一般被民警逮到后都是强制性地遣回原籍。平日里我也拿这些盲流子来开玩笑，但从未想到有一天自己会被当成盲流子，真让我哭笑不得，直至费尽了口舌，才算证明了自己的身份。

收拾好房屋后，我又去二手市场买来一批办公设备，这些办公设备都有八成新，价格却比市场的正常价位低了许多。我丝毫不介意别人使用过的东西（老婆除外），骨子里始终流淌的是艰苦朴素的血脉。究其原因，那就是穷的时候太过于狼狈，从心眼里怕了，所以才会倍加珍惜自己的每一笔积蓄。

我知道无论怎样收拾，我这个民宅里的办公室都和气派沾不上边，所以我尽力地将其打扫得干干净净。平常我是个不拘小节的人，唯独卫生这一点尤为重视，或许是强迫症，或许是眼里不揉沙子，我总是无法面对污浊肮脏，我不知道这是不是一种洁癖，但我却能明显地感觉到，在这一点上我比大多数女人都要细腻。

此外，我还买了一台电脑，虽然不太会摆弄，但是我愿意学。我心里很清楚，信息时代迟早会到来，我一定要掌握这门手艺，不然就会被时代的浪潮所吞没。我没有受过什么良好的教育，仅仅受过九年义务教育，但这并不代表我没有一颗上进的心，我一直都觉得电脑、开车、外语是新世纪复合型人才必备的三项本能，所以我愿意从零学起。只要它能够武装我，能够为我的事业保驾护航，即便再辛苦我也毫无怨言。

一直以来，我都很感谢那个年代刻苦勤奋的自己，正是那一次次不懈的坚持为我打下了坚实的根基。在电脑方面，我从未错过一个进步的台阶，更是可以熟练地操作办公信息一体化。在驾驶方面，我拥有12年的驾龄，至今未发生过一次事故。在外语方面，我可以熟练地用英语和俄语与各国的客户商谈合作。我想说，人的一生就是一个不断播

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

种的过程，种子迟早会成长为果实，而我们所需要的恰恰是一颗坚持的心。

刚处理完哈尔滨的琐碎事情，还没来得及歇上两天，我就接到了物流的电话，他们通知我货物已经到了我所居住的城市，并让我尽快签收提货。由于在深圳订货的时候，我在哈尔滨还没有固定的收货地址，所以我干脆让曹老板将物品发送到了我所居住的城市。虽说这番折腾会让我多搭上一笔运费，可在当时，也是没办法的事情。我万万没想到，正是这么一折腾挽救了我的损失。

得知货物已到，我马不停蹄地赶回了我所居住的城市，由于第一次涉及长途物流货运，曹老板又委托物流代收货款，所以我不清楚这笔钱是付现金还是转账，等我询问之后不禁傻了眼，因为物流压根就没提代收货款的事情，只让我付了一笔物流费便让我将货物提走了。

事后我才打探清楚，原来曹老板委托的代收货款物流只是一家哈尔滨的物流，而运到我所居住的城市则需要中转我所居住城市的物流，如此一转手，其代收的货款自然无法完成。因为在那个年代，物流市场很杂乱，委托代收货款常常发生诸如此类事件，更有一些人专门利用这个漏洞来骗取合作方的货品，我和曹老板都不清楚这其中的猫腻，自然没有将这件事情放在心上。

白白捡了一大批货物，我的心自然是忐忑不安。我很清楚，如果我吞下这批货，那就等于省了14万元，这批货一旦出手，我轻而易举就能赚到20多万元。我想对于任何人而言，20万元都是一笔不小的数目了，而且还是在通货膨胀远不如今日的10年前，这笔20万元的分量就更重了。在那一瞬间，我突然萌生了一个邪恶的念头，黑了这批货，然后再赴深圳换人合作。

当时的我虽然年纪不大，但却颇有法律常识，我知道这批货收不到款，曹老板一定会来哈尔滨找我兴师问罪。不过按照我和曹老板的合同，这只是一场经济纠纷，远远达不到经济诈骗的程度，所以曹老板即便来了也没办法立案，最多就是将我告上法庭，一切都走法律程序。

我没有和人打过官司，但也知道一个官司的周期有多长，曹老板作为一个外乡人在哈尔滨和我打官司，其胜算并不大，因为他的人脉和精力都远不如我，而且我即便败诉了，我也有办法拒不执行，毕竟我还

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有上诉的机会，哪怕终审仍旧败诉，我也可以拖到法院来强制执行。如此一番折腾，少说也能闹个一两年的光景。

天使和恶魔在我的脑子里拔起了河，使得我那一阵的心情复杂不已。面对这么一笔飞来横财，我心里的斗争是异常激烈的。犹记得接到货物的那天下午，我整整抽了两包烟，直到嗓子沙哑干咳不止，我才做出了一个决定。天使胜利了，它让我最终决定吐出这笔货款，也让我少背负了一份罪恶感。

事实上，我也不想逼自己走到那一步，毕竟有些步伐一旦迈开，就很难再回头。反正这个世界上的钞票多的是，日后再赚就是了，我如此地安慰着自己，况且为仅仅20万元就毁坏自己的名声和轨迹，那真是不值得，做生意还是要以诚信为主。只要我能维系好与曹老板的长期合作，那么这20万元迟早会赚出来。

简单地验了少量的货品后，我便给曹老板打去了长途电话，我向他通报了物流没有代收货款的事实，然后承诺立即将这笔货款转到他的账户。对于我的诚信，曹老板有些感激涕零，夸赞之声更是不绝于耳，以至于让我在那一瞬间突然觉得自己的人格很伟大。

我用最快的速度给曹老板转了14万元余款，就连转账的手续费也是由我替付的，我希望我这次大气的态度能够维系好我和曹老板的长期合作。只可惜，天不遂人愿，现在看来，那绝对是一个错误和冒失的决定。至少，我应该等一段时间，将大部分货物检验完再做决定。

由于事先我已和所居住城市的某家电商场的老板打过招呼，所以我随便拿了两台样机直奔他的家电摊位处。很快，产品的款式和包装就引起了他的兴致和夸赞。眼瞧着我经商创业的第一个客户就要建立起来了，我的心中满是激动和兴奋。却不料，我的这份悸动仅仅持续了几分钟，因为这两台不争气的样机在我的脸上狠狠地抽了一巴掌。

只是随随便便的一次试机，我竟然发现这两台样机连很多碟片都不能播放，即便有些碟片能够播放也是卡得厉害。我仔细认真地检查过这些碟片，都是最普通的试机碟片，其问题只能是出在我的产品上。以我对VCD影碟机的熟知，我猜测曹老板一定用了最便宜的解码器，为了追求成本他将质量压到了最低值。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这就如同一盆冷水，一滴不漏地浇在了我的身上，还没等我缓过一口气，更为糟糕的事情发生了。这些产品不但质量低劣，就连遥控器也都异常迟钝，别说没办法拿到展台上去销售，就是免费送人都没办法使用。犹记得当时我眼前一黑，身体晃了几晃，险些一头栽倒在地，最后还是家电商场的老板打车将我送回了家，自己那一副失魂落魄的窘相，简直无法用言语来形容。

一直以来，我都觉得自己是个人精，总觉得吃亏这种事不会发生在自己身上，总觉得自己百毒不侵刀枪不入，可没料到，打猎的反被老鹰啄瞎了眼睛，这一次算是吃了大亏。我不甘心就这般被骗，气得大骂曹老板是奸商，那时候的我双目红肿，浑身是气，如果曹老板此时就在我身旁，一准儿会被我活活掐死。

冷静过后，我开始分析局面，心中还残存着一丝幻想，希望这两台不争气的样机只是个例，直到我发疯般地将1000台VCD影碟机检验过后，我才默认了这个事实。这个天杀的曹老板给我生产了一批废品，至少有70%的产品都无法销售，剩下的30%产品，也都存在着各种各样的小毛病。

我承认我给曹老板的价格压得很低，但决不至于让他没有利润可赚，他将如此低配置的电子元件组成商品卖给我，无疑存心坑我。望着眼前一片黑压压的产品，我的脑子顿时空白一片，我不敢相信自己辛辛苦苦赚来的15万元就换来这样一批废铜烂铁；我更不敢相信，自己竟然被这个自以为手拿把攥的曹老板坑了一道。

对当时的我而言，这简直就是一种巨大的嘲讽。看来比起貌似忠厚的曹老板，我的确嫩得很，我非但没有识破他的伎俩，反而上赶着给他转账，想想这些我恨不得抽自己几个大耳光。大概就是从那一刻起，我才真正地见识了某些商人的狡诈和阴险。自此以后，我再也没有犯过同类错误，因为曹老板的手段已经深深烙在我的大脑皮层，它无时无刻不在提醒着我。

不幸之中倒也有一件万幸之事，那就是早早地发现了产品的质量问题，没有造成更大的损失。如果我还被蒙在鼓里，将这批货下放到各个市县的家电商场，到那时，退货事小，名声就彻底臭了，谁都知道我拿手中的烂货去骗钱，那么我在东北的家电市场将再无立足之地，这个我为之奋斗了两年的行业，也将彻底地对我关上利润的大门。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那时候的我暗自发誓，一定要让曹老板为此付出沉重的代价。我想让他明白一个道理，我终究是属刺猬的，占老子的便宜可以，那就必定要付出惨痛的代价，老子的这身刺根根锋利，不扎到他的心窝里就决不罢休。

欲壑难填的躁动

虽然我比大部分同龄人都早熟，但我骨子里仍旧涌动着一股原始的冲动。我想所谓成熟，也就是将这份潜于体内的冲动消失殆尽。那时的我远没有我想象的成熟，我甚至买好了南下深圳的车票，决定找曹老板讨一个说法。

可当我在火车站等候列车的时候，我迟疑了，我犹豫了，我不知道我这种做法是否有意义。即便去深圳找到曹老板又能如何，如果他耍赖或是躲避，我肯定没有足够的时间和精力与他扯皮。如果走法律程序，那也只能自取其辱，毕竟这些都是“三无”产品，即便胜诉也将面对货品的扣查和重额的罚款。如果捅他一刀，倒是能够泄愤，可如此一来也把自己的未来搭进去了；况且我是商人，又不是地痞流氓，岂能用这种下作的手段去报复？

在脑海混沌的那一刻，我果断地撕毁了南下深圳的车票。因为我一直都信奉一句话，在商海里跌倒了并不可耻，可耻的是倒下去的人再没有站起来的毅力。既然选择了商海这条路，那就免不了要经历磕磕绊绊。曹老板不过是我行进途中的一块石头，被绊倒了没关系，爬起来砸碎它继续走就是了。

为了砸碎曹老板这块石头，我算绞尽了脑汁，最终我想出了一个办法，那就是引君入瓮，关起门来打狗。对于曹老板，我一如当初地热情相待，丝毫不提有关产品质量的问题，我非但不提，反而继续跟曹

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老板下了一个3000台VCD影碟机的订单。按照老规矩，我第一时间就给他转了3万元定金，从而让他继续为我生产货品。

我的行为只有一个目的，那就是彻底麻痹曹老板的思维，让他觉得在我这个傻子身上有利可图。我曾听古人有卧薪尝胆这一说，却万万没想到自己能有机会尝试。在那些等待的日子里，我没有睡过一个好觉，只是一心等待着和曹老板秋后算账的那一天。

对于这个策略，我并没有十足的把握，但我只能出此下策，我这一次赌的就是人性的弱点——贪婪。我相信曹老板是个欲壑难填的商人，在利益的诱惑面前，他很难把控自己。我想我和曹老板都是同类人，都是为了彼此的欲望而躁动，他可以利用我的弱点耍手段，我也可以利用他的弱点下黑手。这是一场矛与盾的战争，就看谁能坚持到最后。

从某种意义上讲，我不是一个耐性十足的人，与曹老板的博弈，是我有史以来第一次感受到忍耐力的重要性。在商海中我认识很多前辈，他们都有一个共同的爱好，那就是钓鱼。以前的我总是无法融入其中，因为我的心不静，用前辈的话来说，就是历练的火候不够。近些年，我才发现自己渐渐迷上了这项活动。我想这大概就是商人的一项修行，商海浮沉变幻莫测，只有当鱼儿浮出水面的一刹那，才是雷霆万钧的一刻。或静或动，或看或行，方能以不变应万变，使自己立于不败之地。

我这一次的决定就是在钓曹老板这条“大鱼”，如果他上了钩，我就能挽回损失，如果他不上钩，那我就再损失3万块钱。比起之前投入的15万元，这3万元的鱼饵倒也不算贵，好在曹老板也不是什么老鱼种，我倒不怕他脱了钩。即便他真脱了钩，那我也只能自认倒霉，权当这近20万元交了学费。

为了促使曹老板上钩，我编造了一套谎话来蒙骗他，我再三强调这批货品的品相很好，不出半个月就发到了下面的市县，目前库存尚不足百台，可谓前景一片大好，只是偶尔有些产品出现一些小问题，所以我像模像样地要求曹老板在接下来的产品生产中一定要提高品质。如此做作也只是为了打消曹老板的疑虑，因为没有人比他更熟悉这批产品的质量，如果我半点都不提产品质量的问题，反倒会引起他的怀疑，但又不能提太多，不然就会引起曹老板的防备，所以这个尺度一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

定要拿捏得恰到好处。我很庆幸，那时候我的演技还不错，如果商人的领域中也有奥斯卡奖，那么我想我一定会获得最佳新人奖的提名。

整整一个月的时间，我都处在焦灼的等待中，即便我的心中有几百只猫爪子在抓肝挠肺，我也只能装作若无其事般。日复一日，我每天都在计算着曹老板的生产工期。对于我而言，这就是一场战役，而在这场战役中没有胜者，我只是最大限度地挽回我的损失，曹老板则是用他的损失来弥补我的损失。无论哪一方笑到最后，都不可能双赢。这场战役很残酷，在我的商海博弈史上，它丝毫不亚于任何一场千万利润的争夺战。

在我的生命里，那是一段艰难的日子，也是一段奢侈的日子，我每天都在犯愁该如何挥霍这大把的时间。犹记得那些度日如年的日子里，我每天都填鸭式地强迫自己看几本书，眼中流过的是墨印字句，但脑中浮现的却是商海浮沉。对于很多人而言，这都是一种难得的悠闲。可在我看来，这就是一种莫大的煎熬。

直至接到曹老板的发货通知，我的那颗七上八下的心才算安定下来，鱼已经上钩了，接下来就是将这条鱼清蒸还是红焖。在那一刹那，我如释重负地瘫坐在了地上，曹老板没有让我失望，他果然将主动权交到了我的手中。在这次博弈中，我由下风抢占了上风，于是我隐约地感觉到，这一次该轮到曹老板欲哭无泪了。

为了达到我的目的，我让曹老板依旧将货品发送到我所居住的城市。由于我上一次转账的爽快和诚信，曹老板并没有注意到物流代收货款的破绽，所以他直接跳进了我挖好的陷阱里。我很庆幸，我在商海中遇到的第一个博弈对手并不是一只老狐狸，他给了我可乘之机，而我接下来要做的就是让他毫无反击之力。

轻松地从物流提出货物后，我高枕无忧地躺在家中，这一次我没有通知曹老板，而是耐心地等待着曹老板的问询。没过多久，曹老板就打来了电话，他已经通过物流得知我提了货物，所以他要求我将其余的货款转账给他。直到这时，他还没有意识到灾难的降临，甚至恬不知耻地跟我在电话中征询下一笔订单的数量。

我从来就不是一个喜欢骂脏话的人，但这一次，我粗俗的小宇宙终于爆发了，在电话中我把曹老板骂了个狗血喷头。为了达到效果，我尽

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

量少使用东北方言，骂的都是普通话，我一定要让曹老板明白，这是我隐忍了一个多月送给他的礼物。

在电话中，曹老板被我机关枪似的骂语给骂蒙了，他甚至没有还嘴的机会，而我也不需要他的解释。通话结束之际，我冷冷地告诉他，如果想要回这笔货款，那就来哈尔滨与我面谈，我只给他10天时间。如果逾期不来解决，那么，我就把这批货品折价处理给二手家电回收处。

在挂断电话的一刹那，曹老板如梦初醒，这时候的他才意识到原来这是一个套，而且还是一个我处心积虑设下的套。整整3000台货品，其成本高达30万元，这对于任何人来说，都是一笔很难承受的损失。

曹老板自然不甘心就此落败，接二连三地给我打起了电话，他的态度很谦恭，也把货品质量偏低的责任承担了下来。为了能够降低损失，他主动提议在原有价格上每台货品下调10元。对此我只是冷冷地一笑，然后心平气和地告诉他想要解决问题就到哈尔滨面谈，我一不对他打击报复，二不黑他的货品，只要能够弥补我的损失，这件事便可以完美解决。

我的心中早已打定了主意，无论曹老板把价格降低多少，我都不会再接手这批烂货，我只需他把第一批货的全款和第二批货的定金还给我即可，否则我就将这批货通通处理给二手家电回收处。即便打个对折以每台70元的价格出售，我也能拿回近30万元的货款。

这一次我算吃透了曹老板，我丝毫不怕他不来哈尔滨解决问题，因为这是他降低损失的唯一办法。事实上，我还不算心黑手狠，起码给曹老板留了一条活路，不然我大可将所有货品处理，甚至还能有10万元左右的赢利。毕竟第二次的订单没有合同，曹老板即使打官司也没有证据，所以我对曹老板网开一面，也算是给自己留下一份清净。我可不想狗急跳墙的曹老板像只苍蝇一般尾随我，即便它不咬人，也能把人给恶心个半死。

三天后，曹老板果然飞来了哈尔滨，与他随行的还有一个壮汉。对此我心中不禁隐隐发笑，心想这个曹老板简直多此一举，我若真想收拾他，还能等到今日？早就冲到深圳与他性命相搏了！便是此时此刻我想打击报复，也不是什么难事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为了杜绝后患，我和曹老板的见面约在了一家茶楼，此时的我恨不得咬上曹老板两口，自然不会请他吃宴，曹老板也感受到了我冷冷的敌意，连忙赔着笑脸再三地向我解释。对于曹老板的巧言善辩，我只有一个反应，那就是嗤之以鼻，心想大家都是修炼千年的狐狸，甭在这儿跟我讲什么聊斋。

曹老板很快又做出了让步，就是让出500台的货品作为赔偿，我只要支付其余2500台货品的价格即可。而我只坚持一条原则，退还我全部货款共计18万元，然后弥补我两批货的物流费用和这一个多月的误工费用，还有这批货品的质量问题对我下游经销商所造成的名誉损失。至于这两批货，我一台不留，通通都由曹老板运走。

对于我的要求，曹老板自然难以接受，可是他仍旧忍了下来，并没有因此和我撕破脸皮。事实上，他也没有翻脸的资格，因为这一切的主动权都掌握在我的手里，他只有乖乖听话的份儿。从他踏上飞机的一刹那，他心里就已经明白，这一次的损失是在所难免了，而他唯一可争取的就是尽量减少损失。

我没有耐心与曹老板玩拉锯战，我告诉他，我再给他一天时间考虑，要么一次性付给我28万元（包括各项损失费用），要么我就将这两批货处理给二手家电回收处，说完我就转身离开了茶楼，甚至连单都没有埋。在我看来，曹老板已经不是我的合作伙伴了，他丝毫不配接受我的尊敬和款待。

在我索要的28万元全款中，只有18万元的货款是我的应得，至于另外10万元，则是曹老板弥补我的各项损失。我之所以敢狮子大张口，是因为我替曹老板算了一笔账，这两批货品的总价值大概是40万，即便他赔偿我28万元全款，还能挽回10余万的损失，若他不肯答应赔偿，那么他将一无所获。如果我是曹老板，我想我也会选择前者。

无奈之下，曹老板只得咬着牙答应了我的要求，毕竟他没有更多的时间和精力来与我周旋，不过他也没有任我宰割，而是在28万元的额度上磨减了3万元。我也不想再多和曹老板扯皮，就做出让步，毕竟这件事已经耽搁了我近两个月的时间了，我巴不得赶快结束与这个瘟神之间的合作。

待曹老板将25万元转到我的账户后，我便带着他去仓库提货。在物流搬完最后一件货品的时候，我头也不回地走了，我甚至都没有和曹老

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

板说一声再见。因为我知道，这种人以后不会再出现在我的生活和事业里。他的经商模式和手段早已注定他只是他人事业中的一个插曲，我不知道他在商海未来的路还有多长；我只清楚一点，如果他不调整他的经商模式，那么他会死得很惨。

拿到曹老板的赔偿款，我的心中久久不能平静，可以说这个结果远远出乎我的意料之外。我原本的想法就是将损失降到最低，却没想到还赚了8万元。我很幸运，也很知足，毕竟这一个多月的煎熬没有白费。可与此同时，我的后脊背也惊出了一股冷汗，这仅仅是我在商海中的牛刀小试，便已牵动了数十万的资产，可见，商海浮沉只在朝夕之间，若不打起十二分的精神，迟早会成为别人的刀下肉。

与曹老板的这段插曲并未影响到我的创业热情，反而加快了我的创业步伐。为了能够将这两个月的时间弥补回来，我又一次南下去了深圳。为了避免与曹老板打交道，凡是曹老板的势力范围我都一一避过。这个奸商刚刚在我手中吃了大亏，若是知道我到了深圳，没准儿会对我打击报复。我只想做生意，不想搅和在没完没了的个人恩怨中，所以我宁愿对曹老板退避三舍。

南下北上，我创立了自己的家电王国

这一次的转危为安给我带来了巨大的思想冲击，使我不得不改变了策略。我知道像曹老板这种加工工厂在深圳多如牛毛，可是无论我和谁合作都将不可避免地遇到一个难题，那就是质量问题。在这一点上，我始终掌握不了主动权，这也就意味着曹老板的事件极有可能再次发生在我的身上。如果不杜绝后患，那么我将时时刻刻处在一座火山口。

想要牢牢抓住产品的质量问题，唯一可行的办法就是自行生产。或许在很多人看来，自己做加工厂绝对困难重重，而我恰恰是一个不畏困

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

难的人，我很了解家电产品的构造和原理，只要我能采购到主要元件和配件，再按照自己的要求找一个纸印厂生产出所需的说明书、保修卡、包装箱之类的东西，然后将其组装即可。从技术要求来讲，它的技术含量其实并不高，只是程序烦琐了一些。

我先前曾逛过广东的电子市场，知道VCD影碟机所需的模板、光头、解码芯片等重要配件都有专门的批发途径。如此一来，我只需将所需的各种配件批量进购，然后再雇用一些懂技术的师傅便可实现成品的组装。

随我南下深圳的还有一人，他就是我的发小兼好友明军。我在这个世界上真正的朋友不多，明军绝对算得上是其中的一个。从20岁起他就跟着我南下北上，中途三起三落，直至今日成为上市公司的大股东，他依然未曾抛弃我。对于他而言，我就是他坚定的信念；对于我而言，他就是我永恒的支持。

当时的明军刚从电子技校毕业，被分配到哈尔滨一家电子工厂做技术员。在那年月，这种工作算不上铁饭碗，但仍旧很吃香，属于很多人挤破脑袋都想得到的工作。在我找到明军的一刹那，我没有给他许诺，我没有给他保证，甚至连一个未来的饼都没有画给他。我只是淡淡地告诉他，我需要他，于是他便辞去了这份来之不易的工作，乘坐当晚的火车随我南下去了深圳。

对于自己的这个选择，明军从来就没有后悔过，他从小就知道我跟别的孩子不一样，所以他坚信我能成就一番大事业。在我的心里，他不是一个精明能干的人，但绝对是一个信得过的人。这些年，我大大小小的项目都从他手中经过，我动辄数千万上亿的款项都从他的手中经过，他从来没有让我失望过一次；他甚至让我不得不感叹，得此一人后，可安心争天下。

当我公司上市的那一刻，我将公司15%的股份转给了明军，很多在明军之后跟随我打拼的元老都很诧异，连连询问我原因。我只是淡淡地说，当我第一次倒下的时候，不离不弃的明军给予我的是友情；当我第二次倒下的时候，不离不弃的明军给予我的是恩情；当我第三次倒下的时候，不离不弃的明军给予我的是信念。这样一个将友情和恩情历练成信念的人，他就值得去获取他的殊荣，这一切都是他应得的，而我只是做了我应该做的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我也曾无数次地问明军，是否后悔过跟随我在商海里浮沉，可每一次明军的回答都是出奇地一致。他说，选择朋友就和选择女人一样，既相随，永不悔。不得不说，明军是一个很有眼光的人，迄今为止，他的事业和婚姻都很完美。我很感谢我的生命里有这样一个人追随，也很庆幸自己能够将他带领到事业的巅峰。我想，这就是上苍对于我们近30年友情的慷慨回报。

当时的我虽然懂得VCD的构造和原理，但在技术和质量的把控上，只能凭靠明军的知识和经验。俗话说，术业有专攻，在这方面明军绝对算得上一把好手。在他的严格把关下，我从深圳选购回了组装VCD产品所需的各种配件。如此一来，既保证了产品的质量，又控制了成本。

回到哈尔滨，我以每月1000元的价格雇用了两名家电修理师傅，由他们负责VCD产品的组装以及调试。此外，我和明军还明确了各自的任务，我负责外围，例如产品的包装以及印刷；明军则管内，由他带领其余两名家电修理师傅完成每日的组装生产。

由于是小作坊，我没有申请任何的生产许可，就连同我这个皮包公司，也没有任何的营业执照。那时是一个民不举则官不究的年代，我之所以选择租用商住两用的民宅也是为了躲这笔费用。在当时来看，这是一个很明智的选择，可从结果来看，这绝对是一个因小失大的选择。

同我一样，明军也是个闲不住的人，为了替我压缩成本、减轻负担，他把公司所有的琐事都扛了起来。由于这两名家电师傅的工作量很大，我只得给他们开出了管吃管住的条件，我的预想是每日三餐都在附近的餐馆订餐，可是明军死活不让，而是自己扎上围裙做起了饭菜，天天都是豆腐青菜，很少能见到一点肉腥。我心里很清楚，他这是理解我创业之初的艰辛，想最大限度替我节省成本。

明军带领的两名家电修理师傅很有效率，平均每天都能组装生产出50台VCD影碟机。在他们的严格把关下，每台产品均能达到市场所需的平均水平。更让我高兴的是这种组装的VCD影碟机平均每台的成本尚不足130元，也就是说，每台VCD影碟机都会给我带来20元左右的额外利润。

对于明军和组装产品的家电师傅，我只有一点要求，一定要严格把控产品的质量关。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

眼瞧着组装的成品越来越多，我的心里既欢喜又担忧，因为光有产品没有销量也是不行的。此时正值东北家电市场的淡季，每家经销商都是苦苦维持，以往这个时候，家家都会削减一些家电产品的品牌，减少货品的积压以便资金的流动。

想在淡季将自己的产品推广到各市县的经销商手中，那简直比登天还要难，而我所面对的恰恰就是如此尴尬的一个局面。我很清楚，要想在家电市场旺季做大销量，那就要在家电市场淡季挤进去自己的产品。无论有多艰难，这都是必须跨出的一步。

打开各市县家电市场的缺口，势必就要走访各市县的家电经销商。对于当时的我而言，这绝对是一个挑战，因为我从未做过这项业务。幸好我多年的销售底子尚在，我相信这些市县的经销商与零散的顾客没有什么本质上的区别。只要我的产品给力，只要我的销售到位，我就能够啃下这些骨头。

其实以我当时的财力，完全可以雇用一些业务员去各市县的家电经销商处推广销售，但我仍旧选择亲力亲为，这不单单是一种费用上的节省，更主要的是我想将这些各市县经销商的资源牢牢地抓在自己的手中。我要知道每一个经销商的规模大小，我要摸清每一个经销商的脾气秉性，我要揣测每一个经销商的想法和顾虑，从而将这些经销商各个击破。

对于一个省级家电批发商来说，最大的资源和财富就是各市县的家电经销商，所以我不允许自己丧失对他们的把控。我愿意为此风餐露宿，我愿意为此劳累奔波，只因为这些核心的资源太过珍贵，让我时刻都不敢放手给任何人。

纵观我所带过的销售团队，无一不是虎狼之师，他们为我攻城掠寨，抢占各级市场，可谓鲜有败绩。可无论在何种情况下，我都未曾丧失对每一个经销商的把控，我会比我的销售人员更加了解他们的优劣得失，从而做出最为正确的判断。就销售的核心而言，无论是对手还是自己人，谁都不能用这个核心资源来要挟我，因为它是我的安身立命之本。

打定主意后，我背起了一整包的宣传图册，拎着一台VCD影碟机的样机，就像一个普通的业务员一般，开始了我的漂泊行程。出发之前，我仔仔细细地整理了全省的市县乡镇，梳理出一条条细致的行程。在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我的产品扩张进程中，我没有放弃任何一处地方的经销商，无论规模大小，他都具备我登门合作的资格。

在全省45万多平方公里的阔土上，处处都留下了我的痕迹。东至乌苏里江与俄罗斯隔江相望，南至吉林省，西至内蒙古自治区，北至漠河、塔河边境，短短的一个月里，我磨破了两双皮鞋。我已经记不清走过了多少个市县乡镇，更想不起在多少家经销商处吃了闭门羹。我当时只有一个信念，那就是这些辛勤的汗水迟早会为我带来回报。

每天为了能够多走几个市县乡镇，我马不停蹄地穿梭在各个火车站和客运站之间。对于交通工具我没有任何的挑剔，基本上都是赶上哪趟算哪趟，无论有座无座，我都会严格地按照自己的时间安排出现在各个地方。在那段颠沛流离的日子里，我的背包中常常备满面包和水。对于我而言，它们早已丧失了任何味道，仅仅是充饥解渴之用。因为每一天的我都不确定，它们究竟是我的早餐还是晚餐。

我不是一个讲究舒适享福的人，在我的那段行程中，我睡得最多的就是20元一晚的旅店单间，没有风扇，没有窗户，甚至没有洗手间，而我却从无怨言，默默地承受着这一切。我一直都很信奉一句话，吃得苦中苦，方为人上人。俗话说，由俭入奢易，由奢入俭难，我就是要锻炼自己，无论是腰缠万贯还是一贫如洗，我都能保持一颗本真的心，来对待瞬息万变的生存环境。

我从哈尔滨出发的时候，曾带有一本崭新的笔记本，而到我返程的时候，这本笔记本已经被我磨光了棱角，在那厚厚的白纸上，我写满了密密麻麻的文字。在这一个多月里，我记载了各市县乡镇数百位经销商的资料，其中既有这些经销商的地址、电话，也有这些经销商的规模大小。

除此之外，我还给每一个经销商都建立了一个档案，这些与我相处过的每一张脸庞、每一句语言、每一份顾虑都被我记录在册。我有一种与人在短暂接触后就能分析出其脾气秉性的能力，所以我对每一个经销商的分析都是八九不离十。

我将这些经销商分成三类：一类是已经达成合作内容的；一类是已经达成合作意向的；一类则是很难达成合作意向的。对于这三类经销商，我所采取的应对策略各不相同。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

或许在很多商人的分类中，都会留有一类无法达成合作意向的人，但是在我的思维中，这类人根本就不存在。我始终相信一点，这个世界上没有谈不成的合作，只有不会谈的商人，只要能够找到一个共通的利润点，就不愁叩不开他人的大门。

在这一个多月的行程中，与我直接达成合作的经销商只有三五家，每家也只是象征性地订了10台货。与我这一个多月走下来的差旅费相比，这几十台货品的利润简直就是杯水车薪。但对此我并不气馁，我知道这是每一个创业者在创业之初必将面临的考验，一旦我熬过了这一关，形势自然就会一片大好。

销售淡季扎进家电市场，注定是没有盈利空间的，这一点我早有心理准备，所以我并不计较这一时的得失。我知道我现在做的这一切都是在打根基，根基打得越稳，我的事业就会越牢固。这就如同农民种庄稼，先期肯定要投入一笔费用买种子化肥，可到了秋末丰收的季节，便会得到成倍的回报。

虽然销售的局面不太理想，但我这一趟走下来也收获颇丰，至少我对全省的家电市场有了足够的了解。在贴牌VCD影碟机产品这一项，我的竞争对手并不多，遭遇的市场挑战也不大，因为在全省范围内仅有两三家在经营贴牌VCD影碟机产品的批发，其中市场份额做得最大的一家便是“贴牌老哥”。只不过，从贴牌VCD影碟机的价位和机型上，我的产品都处于绝对的优势。

“贴牌老哥”是我曾经的合作伙伴，一转眼便成了我抢占市场份额的最大竞争对手，这个转变不禁让我有些唏嘘。从情感上讲，我不希望自己与“贴牌老哥”产生摩擦。但从事业角度上讲，我和“贴牌老哥”注定要掰上一次手腕。对于这个崭新的战场，我不知道自己能否将“贴牌老哥”斩落马下。我只希望，我不要死在“贴牌老哥”的手里。

回到哈尔滨后，我详细地总结了未能达成合作的原因。我分析其中共有两个因素：一是正值销售淡季，所有的经销商都在减少现金的流动，以备销售旺季之需；二是对于贴牌产品的质量不放心，唯恐上当受骗导致烂品积压。如果我能解决这两个令经销商头疼的难题，那么我一定能够将自己的产品迅速地推往全省的销售网络中。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

辗转了几个夜晚之后，我终于做出了一个大胆的决定，那就是给每一个处在观望之中的经销商发去5台VCD影碟机，让他们代售，以一个月的时间为限。在这一个月内，如果他们对产品的市场前景和质量看好，就在下一次订货时将这5台VCD影碟机的货款一并结清。如果他们觉得这个产品没有达到他们的期望值，那就将原货返回，其往返的运费由我一并承担。

不得不说，这是一个很有风险的想法，因为在所有的行业中，代销的货款都是最难结清的，如果不是逼到了绝路，任何一个商人都不会选择这条艰难的路。但在当时，我对自己的产品很有信心，即便发货给100家经销商代销，我最多也只承担500台VCD影碟机的风险，其成本不过是几万元。一旦我借此打开了销路，那么我的回报就是几十倍甚至几百倍，这是一个以小博大的赌注，我愿意押上筹码试上一试。

在数以百计的经销商中，素质都是参差不齐的，难免有些爱占小便宜的无赖商人。我心里很清楚，一旦代销货品到了他们的手中，那一准儿是肉包子打狗——有去无回，所以在经销商的代销人选上，我也做了一番仔细的筛选。那些名声不佳或是规模太小的经销商，一律都被我打进了“冷宫”，我必须对我的产品负责任，绝不容忍那些无良之人将我当成冤大头。

由于贴牌产品的利润空间大，所以很快我的代销产品便打进了市场，加之我的产品质量在平均水准之上，返修率并不高，使得百分之七八十的代销经销商都付了全款，并与我建立了长期合作关系。经过一两个月的宣传推广，我的产品一炮打响，很快打开了销路。

至于余下的代销经销商并未与我合作，我也欣然接受。这其中的原因很复杂，有的不屑销售贴牌的“三无”产品，有的已有长期合作的贴牌产品批发商，还有的是并未重点推广而引发的销售停滞，这些问题我很难在短时间内将其解决，只得留待日后重点攻关。好在这些代销的经销商都将产品返了回来，并未给我造成太大的损失。

我的贴牌VCD影碟机的单机成本只有130元左右，批发给各市县乡镇的经销商的价格则为250元左右，其利润将近100%。在当时的家电批发市场，这无疑是一种暴利。所以在我创业的第四个月，我就开始扭亏为盈，平均每月都能保证数万元的利润。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人，终究要为自己的愚蠢埋单

转眼间已临近9月、10月份，对于东北的家电市场而言，即将迈入销售旺季。每年的这个时候，各市县乡镇的家电经销商都会光顾哈尔滨的家电批发市场，为自己的家电摊位挑选新型产品。为了抓住这个机遇，我给所有尚未合作的家电经销商都打了电话，希望他们来哈尔滨的时候顺便来我的公司转转，争取建立长期的合作。

对于我的邀约，很多家电经销商都给予了重视，几乎每天都有来自全省各地的家电经销商到我这里来考察。可是这些人都有一个通病，那就是看得多说得少，往往都是热情洋溢地来，心灰意冷地走。甭说建立合作了，就连请吃一顿饭的机会都不肯给我。

我从未遭遇过这般奇怪的窘境，不由得没了主意。为了寻找这原因，我只得厚着脸皮向这些家电经销商请教。这些家电经销商有的碍于情面只是应付三言两语，有的家电经销商则直言不讳地指出我的不妥。经过一系列的问询、分析，我才得知，原来这些家电经销商是嫌我公司的门面太寒酸了。

直到此时我才意识到一个门面对于公司的重要性，我原本销售的就是“三无”产品，其产品质量自然要受到家电经销商的怀疑，而我的办公场所又十分简陋，从而使他们不得不怀疑我的实力。对于家电经销商而言，他们都乐于选择一个长期稳定合作的上游批发商，以免产品出现售后问题。像我这般不确定性极高的家电批发商，自然无法让他们安心合作。

痛定思痛后我二话不说，便去附近的写字楼以高额的价格租下了一间办公室，然后又配备了全套办公设施。为了扩充门面，我还特意请来了一个形象体面的前台小姐，专门用于客户接待。虽然这一笔不小的开销让我很心疼，但我也从中明白了一个道理，那就是想要把自己的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事业做大，首先就要把自己的门面弄得光鲜。从某种意义上讲，它不单单是一个面子工程，更是给予客户的一颗定心丸。

我的转变不单单是在门面上，还包括我的衣着打扮。长久以来，我给自己的定位就是普通的员工，尽管我始终怀揣一颗创业的心，但我的衣着打扮一直都是以干净干练为主，丝毫不讲究品牌品味。可是当我的身份遭遇家电经销商质疑的时候，我才真正地感觉到自己竟然是老板的身份了。俗话说，人靠衣装马靠鞍，如果我再如以往一般随意打扮，那势必会影响我事业的有序发展。

为了更显端庄体面，我还特意去买了一块价值不菲的手表和一款高档的男士皮包，尽管我很不习惯也很不喜欢这种做作的打扮，但只能强迫自己去适应，毕竟这都是事业前行所必需的。以前我常听人说，人一旦有钱就会变得烧包。可是此时看来，有钱人也有自己的无奈，这种烧包未必是为了满足自己的虚荣心，也可能是一种商务拓展的需求。

此外，我还去工商机关办理了工商执照和营业执照，基本上补齐了所有的手续。因为各市县乡镇的家电经销商的行事方法不相同，规模略小一些的家电经销商都比较随意，甚至连一份合作的合同都无须拟定。但是一些规模较大的家电经销商比较正规，一定要签订正式的合作合同，就连我的营业执照的复印件，他们也要存底备用。

自此以后，来我这里的家电经销商果然变了态度，其中十有八九的家电经销商都会选择和我建立长期合作。就这样，在一次次的推杯换盏中，我接连搞定了数十家来自全省各地的家电经销商，这些家电经销商有的认可我的产品，有的认可我的实力，有的认可我的为人。总之，他们都一一向我抛出了橄榄枝。

在客户的相迎款待上，我从不吝啬自己的腰包，我很清楚这些花销都是必要的，不但要付出，还要让客户玩得痛快。基本上每一个慕名而来的客户，我都是住宿、餐饮、娱乐、按摩“一条龙”招待，有时候一天里我要陪着不同的客户出入同样的娱乐场所三五次。尽管我很讨厌这种应酬，但也只能奉陪到底。

如果仅仅是娱乐性的应酬，也就罢了，我最怕的是陪客户吃饭。在东北，不会喝酒的男人很少见，而且能够熬到老板位置的男人，八成都是在酒坛子里泡出来的酒鬼。这些老板大部分都喝必多，多必醉，一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

顿饭喝半斤八两，都是很平常的事情。每每此时，我都要陪在各个客户的身边一一敬酒陪酒。

东北的酒文化习俗很热情，但也很粗俗。作为东道主，不给客人敬酒，就是慢待客人的意思，而客人的敬酒如果不喝，同样是不给面子。你可以说你不会喝酒，但绝不允许说你不能喝酒。哪怕你干杯之后就醉倒，客人也不会挑你的理，但若喝上一小口或是不喝，那就是大不敬的意思。为此，不知多少亲人、朋友、合作伙伴都在酒席间摔杯砸桌，闹得不欢而散。

我大概就是从那时候起，练就了一副好酒量，可也正是从那时候起，我渐渐喝伤了自己的肝脏。我心里很清楚，喝酒也是商人的一项修行，往往一杯酒便会决定合作的成败，所以我只能随行就市。犹记得我曾经招待过一个来自内蒙的家电经销商团队，他们一行四人，个个海量无比。在酒席宴请之中他们要求我与四人一一干杯，而且还是半斤量的白酒杯，如若不然，他们就绝不与我合作。为了打开内蒙的家电市场，我毫不犹豫地连干了四杯。整整两斤白酒下了肚，我醉得不省人事，吐得一塌糊涂，但我为此并不后悔，因为这就是商人所要承受的代价。

我生平并不喜酒，只有在特别开心或是特别苦闷的时候才会小酌两杯，且从不超量，每次都是点到为止。近些年，我更是滴酒不沾，任凭亲朋好友劝慰，也都是清水一杯。或许是年纪越大，就越发地注重身体。究其原因，便是我在年轻时早已喝光了我这一辈子的酒量。

想当年，我在东北家电圈里是个小有名气的家电批发商，因为我的热情好客口口相传，只要是慕名登门来访的家电经销商，我都会让他们满意而归。无论他们此行能否与我达成合作，我都以礼相待，从不吝啬。

对于家电经销商，所有的家电批发商都会热情款待，但在款待的档次上，我的豪爽几乎无人能比。在住宿上，一般家电批发商都会给家电经销商安排快捷酒店之类的场所休息，而我从来都安排三四星级的酒店；在餐饮上，一般家电批发商都会请家电经销商吃些简餐，而我从来都安排颇上档次的美食城；在娱乐上，一般家电批发商都会跟家电经销商打打麻将玩玩牌，而我从来都是歌厅、洗浴“一条龙”服务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

除此之外，我会给每个到访的家电经销商准备一份大礼包，基本上都是一些虫草之类的滋补品。这种礼品价格虽不高，但却倍显心意，往往都会取得事半功倍的效果。我早已摸清了这些家电经销商的脾气秉性，能有这等身家的他们早已被酒色掏空了身体，适时地送上一些滋补品，不但显示一种礼节，更是一种备至的关怀。

此外，每逢过年过节，我都会准备一些应季的礼品通过物流送给各市县乡镇的家电经销商，无论是已经合作的家电经销商还是未合作的家电经销商，我都无一遗漏。对于我而言，这是一个绝佳的增进感情的机会，我可以用此方式保持与各家电经销商的联络，从而摸清各家电经销商的动态和想法。

由于我是家电销售员出身，所以我比任何人都懂得一线销售人员的重要性，为了调动这些一线销售员的动力，我与所有合作的家电经销商都达成了一个协议，那就是负责销售我产品的销售员都采取固定岗位制，每销售一台我的产品便会得到5元提成，其提成按月计算，每到月底便统一转入销售员的个人账户。

对于我的这个举措，所有家电经销商都举手欢迎，因为如此一来，他们便可以节省一个人的开销。而这些在固定岗位销售我产品的销售员，我也不曾亏待，连续给他们发放月奖励、季度奖励以及年奖励，从而大大地调动了他们的销售积极性。

在当时，我的这个行为绝对是一种创举，因为还从未有家电批发商负担家电经销商处销售人员薪水的先例。或许很多人都觉得我这种行为很傻，平白无故地就给自己增加了负担。可是我想说，这绝对是一个一举两得的好办法，既能掌控各家电经销商的一线销售人员，又能促进产品的整体销量，看似我亏了，但实际上我比谁赚得都多。

我没有学过统计学，但在当时我也做过一番精密的计算，这种促进销售欲望所产生的附加利润，远比我所支付的薪水要多得多。因为每销售一台VCD影碟机我仅仅支出5元成本，可是我的利润却高达100元，即便一个销售人员一年的薪水高达1万元，对于我而言，那只不过是百十台产品的利润。可在这百十台产品之外，我将获得数以千计的额外销量，这笔利润就很难计算了。

对所有家电经销商的款待费用，同样都是羊毛出在羊身上，即便每次的款待费用高达2000元，那也只不过是20台VCD影碟机的利润，只要达

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成合作，一般家电经销商的订货都会在30台左右。如此一来，我可以保证只赚不亏。况且我对这些家电经销商所采取的策略都是放长线钓大鱼，随便一家细算下来，一年也能累积几百上千的销量。

到了10月末，我的产品已经覆盖了全省40%左右的市县乡镇，其合作的家电经销商累计超过了150家。我不知道这算不算一种壮举，我只是清楚一点，那就是从来没有人能够在这么短的时间内将自己的产品遍销全省。国际品牌没能做到，国内品牌也没能做到，而我这个尚不足20岁的小伙子硬是凭着一己之力做到了。

原先我租下的三居室早已被我改成了组装工厂，由原来的两名家电师傅快速地拓展成二十几人的组装团队。我心里很清楚，越是临近销售旺季，各家电经销商的需求就越大，所以我只能让明军带着组装团队不分昼夜地进行产品的组装。家电产业的销售旺季只有短短几个月，如果我不准备充足的货源，那就一定会错失良机。

东北的家电行业有一个潜规则，那就是临近销售旺季，各种家电品牌都会不同幅度地涨价，毕竟销售旺季不长，谁都想趁这个机会多分上一杯羹。对此，各家电经销商也都能理解，只要涨幅不太离谱，基本上都能接受。

正当我犯愁该将产品设定何种涨幅值比较稳妥的时候，我的后院突然着了火，原来家电批发市场上突然出现了一种与我的品相、规格、质量都不相上下的贴牌VCD影碟机。其实这并不是什么大事，毕竟竞争始终都存在，况且贴牌VCD影碟机的技术门槛并不高，谁都能够投资建厂进行产品组装，可是这件事怪就怪在它的批发价格上。在当时，我的产品单机批发价为255元，而这家批发商却把价格压到了185元，如此相差70元的相同产品，自然让我丧失了原有的优势。

一直以来，我都认为开辟市场并不是什么难事，最可怕的就是遭遇打价格战的对手。平心而论，185元的价格并不算很低，因为一台贴牌VCD影碟机的成本往往在130元以内，在当时的东北家电市场，60元的利润已经不低了。可是如此一来，我辛辛苦苦开辟的市场和建立的价格优势瞬间毁于一旦。各家电经销商都不是傻子，面对每台单机相差70元的差价，他们自然会终结与我的合作。

一时间，我的电话险些就被各市县乡镇的家电经销商打爆了，所有人都在跟我反映这件事情，有些相交甚密的家电经销商倒是没有终止合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作，可都暂停了订货，连连催促我就此事制定相应的应对措施，而有些交情一般或刚刚建立合作的家电经销商则二话不说，直接终止了与我的合作。

我从未面对过如此紧张的局势，心中有些忐忑不安。但我很清楚一点，就是绝不能降价，如此一来，我就将自己辛辛苦苦营造出的利润空间毁于一旦，这个价格战绝对不能开启，否则再想扭转局面就比登天还难了。

就在我为此焦头烂额的时候，噩运再一次向我袭来，原来突然出现的那家家电批发商竟然把单价又下调了20元。对于我而言，这无疑是打在胸口上的一记重锤。直到此时，我才有些懵懂地感觉到这并非一场单纯的价格战，而是一场想置我于死地的阴谋。我不知道这个潜伏的人是谁，但我敢确定，他的此番行动绝非为了抢占市场份额，而是要彻底地将我挤出东北家电市场。

经过多方打探，我终于摸清了这家家电批发商的背景，当我得知这个名字的时候，我险些被气吐血。原来这个家电批发商不是别人，而是与我一向交好甚至有过紧密合作的“贴牌老哥”。若不是亲身经历，我连做梦也想不到他竟然会在我的背后捅一刀，而且这一刀直中要害，让我毫无反抗之力。

从来到哈尔滨创业的第一天，从决定经营贴牌VCD影碟机之始，我就知道我与“贴牌老哥”之间的竞争是不可避免的，因为这锅肉只有这么多，我贸贸然地伸进来一只勺子跟“贴牌老哥”分肉吃，早晚都会惹恼“贴牌老哥”。可是我想凭着我和他往日的交情，他不至于狠下这个心，最多就是磕磕碰碰，彼此包容隐忍也就是了。但我绝没有想到“贴牌老哥”竟然会如此早地对我下手，而且还是这般致命。大概就是从那时起，我不再相信任何一个合作伙伴，我就像一只笑面的弥勒，袖袍中始终都藏有一把利刃，时刻防备有人下手。

对于“贴牌老哥”，我曾经几次专程去登门拜访，一是为了叙旧情，二是为了拜码头，毕竟“贴牌老哥”是东北贴牌家电界的大佬，日后免不了会向他请教。对于我的创业，他表现得非常豁达和支持，就如同关照小弟一般让我心里暖暖的。看着他那张朴实豪爽的脸，我渐渐地吃下了一颗定心丸，总觉得他的胸怀很宽广，能够容纳常人所不能容忍的事情。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在看来，这一切都是表象，他的鼓励和包容只是逢场作戏。即便如今想起这件事来，我也会为“贴牌老哥”的手段叫好。不动声色地隐忍，让对手麻痹放松，瞧准机会就给予致命一击，这些绝对是睿智商人的攻击手段。只可惜，当时的我道行太浅，没能看破这明修栈道暗度陈仓的一招。

我之所以没有对“贴牌老哥”防备，还有一个至关重要的原因，那就是“贴牌老哥”的主营业务是电视机，至于贴牌VCD影碟机只是代做代卖，一直都没有形成什么规模。可以说，贴牌VCD影碟机的单项在“贴牌老哥”的业务中只占很小的一个比例。从这个角度考虑，我和“贴牌老哥”的竞争关系并不激烈，甚至达不到撕破脸皮的地步。

直到后来我才搞清楚，原来“贴牌老哥”一直都对贴牌VCD影碟机的市场垂涎三尺，只是无奈这两年自身精力有限，没办法将贴牌电视机和贴牌VCD影碟机两条生产线都形成规模。正当他准备对贴牌VCD影碟机市场进行大规模投入的时候，我出现了，并且在极短的时间内就占领了大部分市场份额。如此一来，他的计划就被我彻底打乱了。

单凭这一点，还不是他向我发动攻击的主要原因。随着与我合作的家电经销商越来越多，他渐渐失去了以往的优势地位。因为在我涉入贴牌家电之前，他一直是这个行当中的老大，可谓一枝独秀、傲视群雄。可当我这个愣头青一头扎进来以后，很多与他长期合作的家电经销商都开始倒戈相向，纷纷投入了我的阵营。这时候的他渐渐坐不住了，只得狠下心来对我痛下杀手。

原本“贴牌老哥”并未将我放在心上，他猜测我这样一个毫无经验的外乡人，即便插足贴牌家电领域，也不过是小打小闹，根本对他造不成什么实质性威胁，所以起初他并不担心；可等我造大了声势，他开始惶恐不安了，于是他采取了价格战的方式，想将我彻底挤出贴牌家电领域。对于他而言，暂时丧失贴牌VCD影碟机的利润并没有什么，只要能够将贴牌VCD影碟机的价格搅乱，便能够逼我退出。到了那时，他自然可以一一收复失地，恢复以往的一枝独秀，至于贴牌VCD影碟机的价位提升，也自然由他一人说了算。

我不得不感叹，“贴牌老哥”的这一招确实厉害，如果再被他如此乱搅下去，我的利润空间将会彻底地透明化。以我当时的实力，如果去和“贴牌老哥”硬碰硬，那无疑是以卵击石，自取其辱。可是我又不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

甘心将好不容易打下的市场拱手送人，况且我失败不起，因为这一败，我将毫无喘息之力。

很多时候，栽跟头并不可怕，跌倒了爬起来就是，可是这一次，我算被“贴牌老哥”逼上了绝路，因为我在全省各市县乡镇的数百家家电经销商面前栽了个大跟头。如果我不能将事态扭转，那么我将在很短的时间内丧失我手中所有的资源和人脉，甚至连我为之奋斗了两年多的家电行业，都会将我驱逐出门。

在灾难降临之时，我也会怀疑自己，甚至抱怨自己，但我会在很短的时间内调整自己的思维和情绪，毕竟再多的自责也无济于事。每当我无法冷静的时候，我都会偷偷地躲到无人的角落一头扎入冷水中，逼迫自己去平息心中的烦躁和不安。

我将自己丢弃在仓库的角落中，整整三天没有出过房门。我切断了一切可以打扰我的路径，在这近百个小时的独处中，我苦思冥想转危为安的办法。没有人能够知道我那时候的痛楚，没有人能够感受我那时候的煎熬，我就像一只被困的虫蛹，在寻找破茧而出的机会。

最终，我想出了一个办法。我不知道这个方法能够有多大的胜算，但我只能奋力一搏。一直以来，我都自负于精密谨慎的思维模式，很多决定都是在把握性极高的状态下做出的。可是这一次，我的心里忐忑不安，我丧失了那种坚定的信念，只因为这一次的办法太过冒险。如果“贴牌老哥”不吃这一套，那么我将面临一个毫无退路的窘境。

20岁，我成了百万富翁

我尽力地将心态调整平稳，然后给“贴牌老哥”打了一个电话，电话中既没有兴师问罪，也没有恶语相向，我只是邀请他来参加一个饭

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

局，一个只有我和他两个人的饭局。“贴牌老哥”正等待着我的主动，所以他二话没说便答应了。

这次饭局很特别，我特意安排在了组装产品的三居室内，一桌薄酒淡菜，就是我用于招待“贴牌老哥”的全部。“贴牌老哥”很准时地前来赴约，脸上依旧挂满热情，丝毫不畏惧这是一场“鸿门宴”，因为这是他的地盘，而且他很清楚我的为人。商人之间的竞争永远都是没有硝烟的战斗，这里没有刀枪棍棒的厮杀，有的只是头脑思维的争斗。他自认为是这一战的胜者，所以他的身上处处都流露着一种压倒性的气势。

“贴牌老哥”不愧是老资历的商人，他对我的热情依旧，甚至绝口不提商业上的较量。我心里很清楚，他是在等待我的臣服，他正用一种较高的姿态来享受他的胜利。只可惜，我的反应超出了他的预估，我只是淡淡地提及我与他的过往，其中话浓情真却不带一丝畏惧。

我没想过与“贴牌老哥”打情感牌，因为情感牌在商人面前一文不值。对于这一次的惨败，我输得心服口服，我由衷地冲着“贴牌老哥”竖起了大拇指，感谢他给我上了这别开生面的一课。我直言不讳，虽然这堂课学费很昂贵，但我从心里觉得值，所以我敬他一杯酒，以示我对他的尊重。

很快，“贴牌老哥”被我的一番话呛红了脸，他只得表示对我的歉意，毕竟双方有过一段默契的合作，所以他也不想将事情做绝。他向我再三承诺，只要我肯退出贴牌家电的领域，他就按照我成本的原价回收我所有存库的产品和配件，尽量将我的损失降到最低。对于这个提议，我由衷地感谢“贴牌老哥”替我想好的退路，至少他没有对我斩尽杀绝。单凭这一点，他就算不上一个黑了心的商人。

不过，我仍旧拒绝了“贴牌老哥”的提议，我不可能接受他的施舍，因为我从未想过要退出贴牌家电领域。我只是淡淡地告诉他，我决定转型了，自此以后不再生产贴牌VCD影碟机，而是专门生产贴牌电视机。为了证明我所言非虚，我特意带着“贴牌老哥”参观了我的仓库，其中十余台贴牌电视机的样机赫然在目。我甚至还像模像样地征询“贴牌老哥”的意见，让他对我这十几台贴牌电视机的样机打个分数。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为了能够起到震慑的作用，我让明军带着组装团队连夜生产出了十几台贴牌电视机的样机，还让印刷厂加班加点为我抢制了这一批包装箱。虽然我没有做过贴牌电视机，但是贴牌家电的组装原理大同小异。“贴牌老哥”是这个行当的老江湖，他自然相信我有绝对的实力能够生产出贴牌电视机。

果然不出我所料，在看过这十几台贴牌电视机的样机后，“贴牌老哥”的脸色变得十分难看。随即我又说出了一件更为让他恼火的事情，那就是这批贴牌电视机的报价，因为我把每个尺寸型号的贴牌电视机的价格都定在了成本线上。这也就意味着，我将采取零利润的方式把这些贴牌电视机投入市场。以我手中所掌握的全省家电经销商的人脉，这无疑是一枚重磅炸弹。

这便是我对付“贴牌老哥”的招数，以其人之道还治其人之身，就是我对“贴牌老哥”最为崇高的致敬。我想通过这一点来向“贴牌老哥”传递一个信息：他可以搅乱我的贴牌VCD影碟机的市场，我也可以用同样的手段来搅乱他的贴牌电视机的市场。彼此的手中都捏着对方的短处，大不了同归于尽，谁也别想落个好下场。

平心而论，这绝对是一步险棋，因为这只是我虚张声势的一种手段，即便“贴牌老哥”坚持自己的做法，豁出去鱼死网破也要将我踢出局，那我还真没有多余的时间和精力陪他玩下去，毕竟搅乱一个已经成型的市场需要大笔资金的投入，我绝不会把自己的积蓄浪费在这种无利可图且毫无意义的报复行动中。对于我而言，这只是一个赌注，我把全部的筹码都押在了“贴牌老哥”的身上，我赌他不敢在临近销售旺季时押上自己苦心经营多年且已经成型的贴牌电视机的市场。毕竟我是光脚的，他是穿鞋的，与我相比，他输不起。

面对我的威胁，“贴牌老哥”选择了沉默。我知道这是一个趁热打铁的绝好时机，于是我向“贴牌老哥”说出了我余下的想法。商场瞬息万变，与其拼个两败俱伤，还不如各保其利，毕竟这种鹬蚌相争渔翁得利的教训太多了。如果我和“贴牌老哥”搅乱彼此的市场，那只能让他人得利。

这是一个很浅显的道理，合则两利，分则两害，况且我希望能够与“贴牌老哥”建立一个长期互助的战略合作，就是贴牌电视机的市场份额仍由“贴牌老哥”控有，我绝不染指，而贴牌VCD影碟机的市场份额也由我独家经营，在这种模式下我愿意与“贴牌老哥”共享彼此

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

手中的资源和人脉。简单地说，就是我帮助“贴牌老哥”将他的贴牌电视机介绍给我手中所掌握的家电经销商；作为回报，“贴牌老哥”也将我的贴牌VCD影碟机介绍给他手中所掌握的家电经销商。如此一来，我俩的资源互换便可以形成一种全新且全面的格局。

对于我的这个提议，“贴牌老哥”还颇有兴趣，毕竟我手中掌握的各市县乡镇的家电经销商远多于他，他正愁如何拓展自己的贴牌电视机的业务呢。在这方面，他对我的能力很有信心。原本他在贴牌VCD影碟机领域的市场份额就不大，倒不如送我一个顺水人情，而我又能替他开拓贴牌电视机的业务。由此算来，这笔账他倒也不亏。

临近尾声，我终于与“贴牌老哥”达成了协议，我们约定此前的恩怨一笔勾销，继续经营各自的领域，形成互惠互助的战略合作，力争将彼此的业务拓展到全省的每一个角落。于是，我和“贴牌老哥”的合作再一次开始了，只是这一次不同以往，我们之间的情谊已经所剩无几了，留给彼此更多的是戒备和防范。

一场平淡的饭局，暗藏的却是夺人心魄的刀光剑影，这不禁让我吓出了一身冷汗，好在最终解决了争端，让自己绝处逢生了。对于“贴牌老哥”的态度转变，我丝毫不觉得诧异，因为这就是地地道道的商人，为了利益可以痛下杀手，同时为了利益也可以化敌为友。商海就是这样一个诡异的场所，分分钟就能让人变成鬼，分分钟也能把鬼变成人。因为利益就是一个魔法盒，它随时都能让人为之转变。

由于“贴牌老哥”退出贴牌VCD影碟机领域，我逐渐地平息了家电经销商们的躁乱，并且在很短的时间内收复了失去的市场份额。随着家电产业销售旺季的临近，我的事业也渐渐走向了正轨，伴着不断增加的订单，我又将组装的团队扩大了一倍。

在自己的事业行进之时，我没敢忘记我与“贴牌老哥”的约定，我很卖力地将他的贴牌产品介绍给我所掌握的每一个家电经销商。尽管他帮我达成的合作远没有我帮他达成的多，但我从不计较，因为身处复杂多难的商海，多一个朋友就少一个敌人。我很清楚一个道理，那就是只有让“贴牌老哥”吃得饱，他才不会来打我碗里的主意，此番我成全了他的利益，也就保障了自己的利益。

在黑龙江的市场站稳脚跟后，我的目光又盯向了吉林、辽宁市场。我不是一个小富即安的人，况且长春、沈阳与哈尔滨只有咫尺之隔，我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自然想把自己的产品渗透进去。在当时，我有一个阶段性的抱负，就是要成为东北家电市场贴牌领域的领军人物，我不需要所有的人都认识我，但是我要把我的产品覆盖东北的每一个角落。

临近家电市场的销售旺季，长春和沈阳又属于吉林和辽宁，我自然不能亲自去跑这两个省份的市场，一来时间不允许，二来也不合规矩，因为各省的家电经销商基本上都在各自省会城市的家电批发商手中供货，像我这种外省的家电批发商想直接供货给他们，那简直难于上青天，单单产品质量和售后服务这一项，我就很难取得这两个省份家电经销商的信任。况且吉林省和辽宁省都是大省，各个省里都有数百家市县乡镇的家电经销商，这是一笔相对庞大的资源和人脉，我即便想掌控也没有这份精力。毕竟每个行业都有各自的规矩，每个地域都有各自的习惯，这不是以我一人之力就能逆转的局面。所以我只能改变策略，以便适应不同的市场。

既然没有办法接触邻省的一线市场，那我就采取迂回进攻的方式，这一次我采取了借鸡生蛋的办法。既然邻省的家电经销商资源都掌握在家电批发商手中，那我只要打通这些家电批发商的关系即可，虽然会让出一定的利润空间，但却能从整体上增加产品的销量和利润。

早在马老板手下做家电商场经理的时候，我就奔走于东三省的家电批发市场，倒也结识了不少邻省的家电批发商。虽然我和他们只是浅交，有的更是一面之缘，但这也给我提供了良好的契机，因为我可以从中了解这些家电批发商的实力和声誉，便于我筛选合作人选。对于我而言，我只需与长春和沈阳各一家家电批发商合作即可。

很多人在产品拓展到外省的时候，大多会采用百花齐放的策略，希望能够多合作一些代理商以增加产品的销量，但在我看来，这种策略毫无远见，绝不是一个成熟正规的发展轨迹。因为代理商的增多就意味着市场的混乱，为了各自的销量，代理商之间的价格战自然是不可避免的。在一个利润无法保障的体系下，产品的死亡是早晚的，所以想要产品井然有序地占领市场份额，那就必须挑选一个合适的代理商。

在邻省家电批发商的筛选中，我只注重两点：一是家电批发商的实力和规模，以及手中所掌握的家电经销商的人脉资源，这关系到产品的重点推广和实际销量；二是家电批发商的声誉，这关系到产品拓展的长远发展，毕竟声誉不良的商家注定是没办法做强做大的。除此之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

外，邻省交情再好的家电批发商我也不买账，一起吃饭喝酒叙旧没问题，若想合作他们则不够资格。

为了打消邻省家电批发商对产品质量和售后服务的顾虑，我做出了巨大的让步和表现了绝对的诚意。在这两家合作的邻省家电批发商中，我给予每家1000台贴牌VCD影碟机让他们代销，以半年的时间为限结清所有货款，除此之外，每次订货都需要现金支付。在当时，邻省的家电批发商大多是从广东代理的产品，又恰逢家电市场的销售旺季，所以没有一个厂家会下放代销产品。就这一点而言，我所给予的优势是其他厂家所不能比拟的。

2000台贴牌VCD影碟机的成本大概在20万元，为了拓展邻省的市场，我愿意为此投入这笔资金。因为我很清楚，只要打开了邻省的市场，那么20万元的利润就唾手可得，此时又正值家电市场的销售旺季，按照正常的批发销量，不出一两个月我便可以收回成本。所以说，这是一笔较为划算的买卖。

在产品的价格上，我也给予邻省家电批发商足够的优惠，我在省内批发的单机价格为255元，而批发给邻省家电批发商的价格则为185元，我让出了50%的利润给他们，就是为了保证他们在这个产品上有利可图。

此外，我还和这两家邻省的家电批发商达成了协议，在合同的内容中明确了两点：第一，任何一家家电批发商都不得向邻省的市场窜货，在发往每一家家电批发商的货品中我都做有记号，一经查出，窜货的家电批发商则要付50万元的赔偿金；第二，任何一家家电批发商都不得随意调整产品的批发价格，其批发价格由我统一制定，三省都采取统一的供货价格，如果谁敢挑起价格战影响市场的有序发展，一经查出，这家家电批发商将被取消产品的代理资格。

彻底打通东三省的贴牌家电市场后，我每天都忙得如同陀螺一般。那时候的我24小时都不敢关机，就连夜晚睡觉都竖着耳朵，生怕错过一个家电经销商打来的订货电话。对于我而言，每个电话都异常珍贵，因为它意味着利润。

临近春节，我每天都能接到数百台贴牌VCD影碟机的订单，高峰期单日的订货量还会破千台。一时间，我的几张银行卡都被打满了一笔笔货

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

款，那些惊人的数字汇聚在一起，让我每天都犹如身处梦境。直到这时，我才知道，我发财了。

提到发财，我不禁想起了我经历过的一件趣事，记得我赚满人生中第一笔百万的时候，我突然产生了一个奇怪的想法。碰到这种情况，一般人会去疯狂购物，或者去大吃大喝，总之，都会有各自的庆祝方式。我的庆祝方式比较特别，就是去银行取出了所有的现金，然后偷偷摸摸地回了家。就这样，我抱着这100万现金睡了一觉，我想那一夜，将是我这辈子最为荒诞的一夜。

这一年的春节我没有回家，事实上我也没有时间回家，在我正式创业的第一个年头，我用我的努力将自己推上了一个巅峰。在当时的东北家电圈，我就像一匹黑马从金字塔的底端成功登顶。对于我的表演，家电圈的朋友们都瞠目结舌，谁也没想到一个两年前还是家电销售学徒的穷小子竟然翻身成了全东北家电圈中赫赫有名的人物，这种逆转超出所有人的意料，也包括我自己。

年后，家电市场的销售逐渐转淡，短短的4个月内，我成功生产并销售出了近4万台贴牌VCD影碟机，实现纯利突破300万大关。这一年，我刚好20岁，就是这样一个稚气未消的年纪，我悄然跃进了百万富翁的行列。

在当时，知道我赚了钱的人并不少，但没有人知道我究竟赚了多少，我把这个数字紧紧地锁在了心里，就连父母也没有告诉。我太了解人性了，我不想让自己成为别人的眼中刺，更不想招惹那些飞来横祸，我只想让我的父母开心快乐衣食无忧地生活着，所以我必须保持低调。

回到家中的第一件事就是替父母偿还了所有的债务，我心里很清楚，这一直以来都是父母的一块心病，我只有将这些债务归零才会真正让他们如释重负。这些债权者大多是亲朋好友，可在我的眼中，他们共分为两类亲情：一类是雪中送炭的亲情，另一类则是落井下石的亲情。对于前者，我毫不吝啬，不但偿还了所有债务和利息，还送了很多价值不菲的礼品。而对于后者，我同样偿还了所有债务和利息，但是他们没有礼品，因为他们已经被我从亲友录中除去了名字。

此外，我还在市中心黄金位置给父母置办了一套近200平方米的房子，所有的装修都是最新的款式，还配齐了家电家具。为了方便父母每天

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

往返烧烤店，我还给他们买了一辆车，全新的本田雅阁，并请了一个司机每天接送他们。

在所有家电经销商的眼中，家电产业的销售旺季和销售淡季十分明显，销售旺季就是赚钱的季节，而销售淡季就是赔本维持的季节。但是在我看来，无论是销售旺季还是销售淡季，同样都是赚钱的季节，只是赚得多少罢了。

由于我的经营有道，就算家电经销商最难熬的销售淡季，我同样有盈余。不得不说，这与我的经营策略很有关系，我始终觉得同样的生意由不同的人干，赔赚是不相同的。只要头脑聪慧，能够挖掘到其他人注意不到的盲点，就能够保持盈利。

从身家百万到一无所有，我经历了“冰火两重天”

第一年的效益极好，我很快买了一辆车，这是我人生中的第一辆车，所以我选择了舒适气派的宝马。之所以做出这个奢华的选择，也是想给自己撑撑门面，毕竟生意人都讲究这个。除此之外，这个选择与我个人膨胀的虚荣心也有一定的关系，毕竟手中攥着数百万资产，也想让自己多一些享受。

就在这个时候，我遇到了我人生中最爱的女人。小娜和我相识的那年刚满19岁，在一家高档休闲会所做接待领班。从我见到她的第一眼，我就告诉自己这个就是我想要的女人。高挑的身材、婀娜的身姿、飘逸的长发、俊俏的脸蛋，这一切都是我梦中情人的标准。所以在那一刻，我动心了，不由自主地动心了。

我一直都标榜先创业后成家，所以一直以来我的感情世界一片空白，直到遇见了小娜，我如同变了一个人。我知道我动了真情，已经陷入

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了爱情的憧憬中无法自拔，于是我一次次地和小娜约会，在不长的时间里就把生米煮成了熟饭。

我心里很清楚，小娜之所以接纳我并非因为我的真心，而是我的身家。她是从贫困山村走出来的孩子，所以她比同龄的女孩子要现实很多。她知道跟我在一起会过一种很舒适的生活，而且还会彻底改变她和她家人的生活现状。对于她而言，与其说这是爱情，不如说是一种置换。对于我而言，这无疑是一个巨大的讽刺，因为商人的真情并不多，而我这唯一的真情流露还被当成了生意。

尽管我很清楚小娜的想法，但我仍旧愿意和她在一起，即便这种亲密的关系是建立在丰富的物质支撑的条件下，我也义无反顾。就这样，我纯洁的初恋在不纯洁的状态下开始了。或许是那段日子过于幸福，以至于我现在回想起来都会沉浸其中。

很快，我和小娜同居了，但是我并没有买下房产，因为我要将有限的资金都投入到我的事业中。但是对于小娜，我也丝毫没有亏待，对于她和她家庭的要求，我都一一满足，毕竟这是我深爱的女人，即便她更爱我的钱，我也能够包容她。

坦白地讲，我和小娜分属两类人。她是物欲型的代表，而我在这方面则寡淡如水。她认为赚钱就是用来享受生活的，但对于我而言，赚钱就是我的使命，我并非为了消费而赚钱，更多的是出于一种本能。如此两种截然不同的人生活在一起，发生化学变化也是不可避免的事。很快，我摒弃了自己的原则，站到了小娜的阵线上。

自从和小娜在一起后，我渐渐对金钱丧失了概念，这些浸满辛苦的血汗钱在我的手中就如同流水一般，我不再为一顿几千元的大餐感到心疼，更不会为一个几万块的皮包感到不舍。这就是小娜带给我销魂的快感，她让我生平第一次过上了奢靡生活。我承认，那时候的我很快活，甚至快活得迷失了自己。

慢慢地，我对于自己的事业不再上心了，每天都睡到日升三竿，然后驾车奔走消费，就连办公室也很少去了，公司以及工厂的具体管理我都交给了明军，而我只把握大的方向。对此，明军很是忧心忡忡，曾经很多次与我深谈，唯恐我散漫的心态会使这份来之不易的事业毁于一旦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对于明军的劝说，我并未放在心上。这时的我自信满满，总觉得自己不是寻常人，即便有一天公司面临灾难，我也具有力挽狂澜的能力，毕竟我是东北家电圈中赫赫有名的人物，毕竟我是为数不多能在20岁之前拥有数百万资产的小老板。只可惜，商海只讲究实力，而不关心以往的荣誉。就在这时，灾难降临了，而我却是自我感觉良好得浑然不知。

又一年的销售旺季，我准备大干一番。为了保证销售旺季生产的产品能够满足订货的需求，我将所有的存款都投了进去。很快，我的仓库中堆满了各种VCD影碟机的元件、配件。在我看来，这都是一笔笔唾手可得的财富，而忙完这个冬天，我相信我的银行卡里又会增加一大串数字。

正当我做着美梦的时候，一件意想不到的事情发生了。也不知道是什么原因，工商、质检、公安一齐找上了门，他们准确无误地捣毁了我的生产工厂，然后又雷霆万钧地封存了我的仓库，就连我也没能幸免，第一时间被戴上了手铐。

由于这一切发生得太突然，以至于我恍如在梦中，直到冰冷的手铐铐在手腕时，我才感觉到，我这回算是彻底栽了，我被人算计了。我不确定自己是否担有刑事责任，但我知道我的工厂和仓库中的“三无”货品肯定免不了被封存摧毁的命运。一想到整整三年打拼积累的资产就要莫名地失去，我不禁一股急火涌上了胸口，重重地喷出了一口鲜血。

当我从拘留所出来的时候，已经是半个月之后的事情了。由于我生产、制造、销售“三无”家电产品，被没收了工厂和仓库中的所有资产，不但行政拘留15日，还要缴纳一笔数目不小的罚款。唯一值得庆幸的是我的身边还有明军，他一直都在找朋友托关系奋力帮我，还东拼西凑了一大笔钱替我缴纳了罚款。

我永远都记得那一天，天空中飘散着雪花，只有明军一个人来接我。那一刻，我的双目红肿，久久没能哭出来，我只是握紧了拳头哽咽地对明军说，同时也对自己说，我一定能够东山再起，我一定能够再次站起来。